numero 5 2011

LA LETTERA DI ASSILEA

rivista di informazione dell'Associazione Italiana Leasing
a cura di Assilea Servizi S.u.r.l.

In questo numero

Editoriale
Gianluca De Candia 3

Convegno Leaseurope di Vienna: il Leasing ha i numeri giusti?
Beatrice Tibuzzi 6

Convegno Leaseurope 2011: Accounting IAS 17
Marco Viola 12

L'alba per un "nuovo" leasing alla P.A.
Francesco Pastore 16

La Customer Satisfaction delle Società di Leasing
Andrea Beverini 24

Intervista a Monica Bertolino Presidente della Commissione Auto 28

L'Osservatorio settoriale Leasing Nautico 2011: i dubbi e le prospettive condivise dagli operatori
Alessandro Nisi 31

L'attività di Re-Marketing nel Leasing Auto
Andrea Beverini 33

Il nuovo agente in attività finanziaria
Chiara Palermo 36

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing
Emanuela Cioci 38

Vita Associativa 42

Riunioni 43

Circolari 44

Pareri 46

Calendario Formazione 47

Autorizzazione Trib. N. 6/98 del 13.1.98
Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM)
Direttore Responsabile Dott. Gianluca De Candia
Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villa Adriana) - Roma

Direttore Responsabile: *Gianluca De Candia*

Comitato di Redazione: *Alberto Mazzarelli, Francesco Pascucci, Beatrice Tibuzzi*

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: Monica Bertolino, Andrea Beverini, Alessandro Nisi, Chiara Palermo, Francesco Pastore, Marco Viola.

Grafica e impaginazione: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 14 novembre 2011

Le opinioni espresse nella rivista sono di esclusiva responsabilità degli autori degli articoli e non impegnano in alcun modo nè l'ASSILEA - Associazione Italiana Leasing, nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.

Gianluca De Candia

Mentre l'Agenzia delle Entrate presenta il "nuovo Redditometro", lo strumento di supporto agli uffici finanziari per l'accertamento e di "orientamento" per i contribuenti persone fisiche, ecco farsi largo un nuovo strumento di "compliance" per gli operatori leasing: **il nuovo "ritardometro"**, la cartina di tornasole di quanto stiano operando tra "precise incertezze" di norme. Prendiamo sei temi prioritari per il leasing e verifichiamo il ritardo che si sta accumulando, alla data del 31 ottobre 2011, nell'attuazione delle norme secondarie o dei processi di pubblica consultazione. Partiamo dalla **nuova disciplina di vigilanza prudenziale per gli intermediari finanziari vigilati**.

- Provvedimento atteso per: dicembre 2011
- Inizio consultazione secondo BI: giugno 2011

Ritardo avvio consultazione: 152 gg

Dopo che ad agosto scorso la Banca d'Italia aveva avviato una pubblica consultazione alle modifiche alla disciplina prudenziale delle banche e delle SIM, necessarie per recepire gli emendamenti introdotti dalla direttiva europea 2010/76/CE (cd. CRD III), si sono perse le tracce della consultazione alla nuova disciplina prudenziale degli intermediari finanziari che saranno iscritti nel nuovo albo di cui all'art. 106 TUB. Assilea ha inteso comunque proporre a nome sia della Banche che degli I.F. ex art. 107 attivi nel settore del leasing immobiliare talune considerazioni in merito alla fattispecie delle operazioni di leasing su immobili destinati ad essere locati.

Passando ad un altro tema caldo, parafrasando il titolo di un famoso cartoon della Disney, **Chi ha incastrato il nuovo IAS 17**?

- Nuovo IAS 17 atteso per: giugno 2011
- Inizio consultazione IASB: agosto 2010

Ritardo diffusione nuovo IAS 17: 152 gg

Non sono bastati oltre tre anni di lavori allo IASB e al FASB per licenziare l'atteso nuovo standard setter sul leasing che avrebbe dovuto sostituire radicalmente il principio risk & rewards con il rights & obbligations. Le ultime anticipazioni danno per febbraio/marzo 2012 la nuova dead line per l'uscita dell'exposure draft e dicembre 2012 per la pubblicazione definitiva.

Passiamo ora ad un altro tema di rilevante interesse per le società di leasing che **intermediano servizi assicurativi** nell'ambito dell'attività leasing.

- Modifica Regolamento 5 ISVAP: giugno 2011
- Inizio consultazione: 16 dicembre 2010
- Fine consultazione: 31 gennaio 2011

Ritardo diffusione Nuovo Regolamento: 273 gg

Dopo l'accoglimento al TAR dei ricorsi presentati da alcune associazioni di categoria (inclusa Assilea), ci eravamo lasciati a dicembre 2010 con la consultazione pubblica dello schema di Provvedimento con cui l'ISVAP intendeva regolamentare il tema del conflitto di interessi degli intermediari assicurativi e, nonostante quasi un anno sia trascorso e

numerosi commenti siano stati trasmessi, nulla ancora trapela da Via del Quirinale 21.

Cosa dire invece di quanto sta avvenendo da mesi per il **settore delle energie rinnovabili** che, per il leasing (dati stipulato settembre 2011) pesa oltre il 16,65%?

Mentre la solita manina leghista tenta a più riprese di inserire tra una manovra correttiva e l'altra una "normetta" per rivedere al ribasso le tariffe degli incentivi del IV conto energia, ci domandiamo quando saranno pubblicati i provvedimenti attuativi previsti dal D. Lgs. 28/2011? Se ne prevedevano 17 e per 10 di questi, fondamentali nella gestione delle fonti rinnovabili elettriche e termiche, l'efficienza energetica e il biometano, i termini di emanazione sono già scaduti…

Vediamo cosa dice il ritardometro su alcuni importanti provvedimenti…

- Impianti produzione calore da risorsa geotermica. Scadenza: 27 giugno 2011

Ritardo: 126 gg

- Quantificazione obiettivi regionali sulle FER. Scadenza: 27 giugno 2011

Ritardo 126 gg

- Definizione incentivi per immissione in rete del biometano. Scadenza: 27 luglio 2011.

Ritardo 96 gg

- Definizione interventi e misure per lo sviluppo tecnologico e industriale per FER. Scadenza: 25 settembre 2011.

Ritardo 36 gg

- Definizione incentivi produzione energia elettrica da FER impianti entrati in esercizio post 31.12.2012. Scadenza: 29 settembre 2011.

Ritardo 32 gg

- Definizione incentivi produzione energia termica da FER e incremento eff energetica in data post 31.12.2011. Scadenza: 29 settembre 2011.

Ritardo 32 gg

E cosa si prospetta **per le finanziarie ex art. 106**? Come verrà applicato il cd. principio di proporzionalità da parte di Banca d'Italia? Quando potranno cominciare ad iscriversi e ad operare secondo le nuove e criticate norme **gli agenti in attività finanziaria ed i mediatori creditizi**?

- Provvedimento atteso per: dicembre 2011
- Inizio consultazione secondo BI: giugno 2011

Ritardo avvio consultazione: 152 gg

Anche qui è trascorso oltre un anno da quando è stato pubblicato in Gazzetta ufficiale il decreto legislativo 141 contenente una profonda rivisitazione della normativa relativa agli intermediari finanziari e agli altri operatori del settore finanziario (ad es. agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi) ma, ad oggi, non si vede traccia delle disposizioni di attuazione da parte dell'autorità di vigilanza. In conclusione, lasciando perdere le battute e i giri di parole, ciò che manca è un quadro d'insieme di regole chiare e durature che consentano agli operatori di operare nella certezza e nella programmazione.

È auspicabile quindi che tutte le autorità competenti si attivino per recuperare il tempo perduto. Non possiamo più attendere…

Pernigotto & Partners
corporate tax advisor

Lo Studio Pernigotto & Partners è un'associazione professionale che fornisce servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria in ambito nazionale ed internazionale.

E' stato fondato nel 1998 dal dott. Enrico Pernigotto, professionista già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

Dalla sua fondazione lo Studio ha registrato una crescita costante di importanza e clientela, ai quali ha fatto seguito un adeguamento della struttura che ad oggi coinvolge numerosi professionisti.

I soci dello Studio Pernigotto & Partners, i professionisti ed i collaboratori hanno prestato servizi professionali, sin dalla fondazione, a società italiane ed estere. Essi hanno maturato una esperienza significativa in tutte le aree e le tematiche legate all'attività del Dottore Commercialista, sia tramite un quotidiano confronto con le realtà industriali, bancarie, commerciali del tessuto economico italiano ed europeo, sia mediante il continuo aggiornamento e la formazione dal punto di vista della preparazione teorica e dottrinale.

Essi hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo Studio propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop.

Nel 1990 si è costituito un gruppo di lavoro che si riunisce mensilmente ed al quale partecipano tutte le maggiori società di leasing italiane. Nel corso degli incontri vengono trattate le principali problematiche dal punto di vista amministrativo, legale e fiscale che le società di leasing italiane si trovano ad affrontare e le evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Rilevante è inoltre l'esperienza nell'ambito delle procedure concorsuali, quali fallimenti, concordati preventivi e nella gestione di risanamenti aziendali e di liquidazione di aziende e nell'assistenza alle società di Leasing nella gestione legale in caso di fallimento dell'utilizzatore e degli adempimenti legati alle operazioni di rivendica dei beni.

Lo Studio presta i seguenti servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria, nazionale ed internazionale, a società italiane ed a multinazionali estere:

Operazioni Straordinarie
- Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale
- Costituzione e liquidazione, in Italia e all'estero, di società, sedi secondarie ed uffici di rappresentanza
- Fusioni ed acquisizioni societarie
- Riorganizzazioni societarie nazionali ed internazionali, scissioni, scambi azionari, conferimenti e cessione di aziende

Operazioni Internazionali
- Trattamento fiscale in Italia delle società estere
- Trattamento fiscale all'estero delle società italiane ed estere
- Convenzioni Internazionali bilaterali contro la doppia imposizione
- Rappresentanza fiscale in Italia di società non residenti
- Consulenza fiscale internazionale

Procedure concorsuali
- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

Consulenza fiscale
- Contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio e assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria
- Servizi in materia di operazioni ed attività bancarie, finanziarie e finanza societaria
- Revisione fiscale e tributaria
- Attività per il rilascio della Certificazione tributaria (visto di conformità, asseverazione agli studi di settore, visto pesante)

UFFICI

MILANO
Piazza del Duomo, 20
Tel: +39 02 7222211
Fax: +39 02 86455106
www.pernigottoepartners.com
dpa@pernigotto.it

BRESCIA
Via F.lli Porcellaga, 15
Tel: +39 030 2807337
Fax: +39 030 3759994
www.pernigotto.it
pernigotto@pernigotto.it

ISEO
Via Porto Cappuccini, 4
Tel: +39 030 980037
Fax: +39 030 981369
studio@pernigotto.it
www.pernigotto.it

ROMA
Via V. Bellini 4
Tel: 06/85304886
Fax: 06/84242872
www.pernigotto.it
dpa@pernigotto.it

LOSANNA
Avenue C.S. Ramuz 60
C.P. 360 CH 1009
Pully - LAUSANNE(Switzerland)
Tel: +41 21 7210858
Fax: +41 21 7280834

Beatrice Tibuzzi

Convegno Leaseurope di Vienna: il Leasing ha i numeri giusti?

Riportiamo di seguito alcune considerazioni tratte dagli interventi presentati al Convegno Leaseurope di Vienna del 29 e 30 settembre 2011

Si è svolto quest'anno a Vienna il convegno Leaseurope della Federazione Europea del Leasing, tenutosi come di consueto back to back con il convegno della federazione del credito al consumo Eurofinas. Il numero di partecipanti totale si è attestato sui livelli degli anni precedenti (circa 400 delegati) ed ha compreso una qualificata rappresentanza italiana. La città "imperiale" di Vienna ha accolto il convegno con un caldo e piacevole sole autunnale che ha intiepidito la durezza dei temi trattati; temi che purtroppo sono diventati ormai ricorrenti essendo stato questo il quarto convegno consecutivo tenutosi in una perdurante fase di crisi del sistema economico e del mercato del leasing. Pur in presenza di una lieve ripresa dello stipulato europeo, il convegno si è tenuto proprio all'indomani dell'inizio delle crescenti tensioni finanziarie che rendono sempre più alto il costo della provvista e dunque sempre più difficile l'operatività e la sopravvivenza stessa del settore.

Molti sono stati i dibattiti tra i "panel" di esperti del leasing su argomenti quanto mai attuali, quali Basilea III e evoluzione dei principi contabili di cui allo IAS 17, discussioni che sono state animate, di tanto in tanto, da presentazioni e slide contenenti dati ed esempi concreti di come il settore del leasing si stia riorganizzando e dove stia focalizzando le proprie energie per superare la crisi del mercato e del settore bancario, al fine di mantenere la propria autonomia di prodotto e di clientela. Per offrire anche a coloro che non hanno potuto partecipare all'evento spunti di riflessione utili per il proprio mercato, tutte le presentazioni del Convegno sono state quest'anno pubblicate nell'apposita area del sito Assilea riservata alle Associate e dedicata a Leaseurope.

In apertura, il Presidente Leaseurope Jukka Salonen ha presentato le indicazioni e dinamiche del mercato che emergono dai numerosi dati statistici raccolti a livello

Leaseurope. Dai dati sulle statistiche annuali di mercato, emerge che il 2010 si è chiuso con un totale stipulato nel settore pari a 224 miliardi di euro, in ripresa (+4,6% rispetto ai volumi 2009) rispetto alla forte contrazione che era stata registrata nel biennio precedente. Permane una debolezza dell'andamento dell'indice di penetrazione sugli investimenti, che pur mostrando anch'esso un trend migliore nel 2010 rispetto al 2009, si attesta su di un livello (12,8%) ancora contenuto rispetto a quelli che si osservavano negli anni precedenti alla crisi. La dinamica degli investimenti è comunque tornata a posizionarsi, unitamente a quella del leasing,in territorio positivo.In particolare, dall'indagine sulle piccole e medie imprese europee che verrà a breve rilasciata da Leaseurope, risulta in crescita la percentuale di SMEs che in Europa fa ricorso al leasing per finanziare i propri investimenti. E' proseguita la ripresa dello stipulato Leasing anche nel primo semestre del 2011 (+10,1% il dato risultante dalle statistiche semestrali Leaseurope) ed alcune indicazioni positive sulla prosecuzione di tale trend sono emerse anche dalla Business Confidence Survey di giugno. Tale indagine congiunturale, condotta da Invigors ed estesa per la prima volta a giugno alle società di leasing europee, mostra una prevalenza di aspettative positive sulla prosecuzione della crescita dello stipulato leasing e di attese sull'incremento dei profitti, con una prevalenza di aspettative sulla stabilità dell'andamento delle insolvenze nella seconda metà dell'anno.

Immagine della sessione di apertura del Convegno Leaseurope 2011

Guardando al mercato leasing oltreoceano, quali lezioni hanno imparato le società di leasing americane dalla recente crisi? Il fatto che nel convegno se ne parlasse al passato denota già come sia stata diversa la lettura ed il superamento della crisi nel mercato del leasing nel Nuovo Continente. Una panoramica di questo processo è stata fornita da Dave Merrill, Presidente dell'ELFA (associazione statunitense dell'asset finance di beni strumentali).

Quest'ultimo ha illustrato come,subito dopo lo scoppio della crisi dei mutui subprime, il Governo americano abbia posto in essere una serie di provvedimenti di carattere

Immagine tratta dalla sessione European Leasing: An Innovative Industry

fiscale e regolamentare che hanno garantito una maggiore liquidità al mercato ed una serie di incentivi alle PMI all'investimento ed all'occupazione, introducendo nuovi strumenti per la prevenzione delle frodi e per la tutela dei consumatori. Gli effetti di tali strumenti hanno portato, a partire dall'ultimo trimestre 2009, ad una graduale diminuzione dei ritardi nei pagamenti e dell'incidenza dei passaggi a perdita nel leasing, nonché ad una ripresa dello stipulato che è tornato ai livelli pre-crisi e che finanzia nel Paese circa il 50% degli investimenti in beni strumentali d'impresa.

"Back to the basics" è stata l'espressione che è riecheggiata in questa presentazione ed in altri interventi del convegno, nel corso del quale è stato sottolineato come la rifocalizzazione sulla clientela ed i prodotti tipici del settore sia una delle leve principali sulle quali reimpostare la ripresa, unitamente ad una specializzazione sulla conoscenza ed il remarketing dei beni finanziati.

Siming Li, CEO dell'UniTrust e Chairman della CLBA, ha fornito una panoramica del recente sviluppo del mercato cinese del leasing, che da 50 miliardi di dollari di volumi di nuovo stipulato nel 2009 passerà ai circa 120 stimati per il 2011. Il mercato si caratterizza per una prevalenza di operatori stranieri (190 su un totale di 260 operatori leasing attivi nel Paese) e si sta sviluppando in concomitanza con un processo di regolamentazione del settore in termini di normativa contrattuale, contabilità, trattamento fiscale e supervisione sulle attività finanziarie. La recente crisi di liquidità nei mercati finanziari ha fatto sentire i suoi effetti anche sul mercato cinese e le società di leasing potrebbero offrire la liquidità necessaria per la crescita delle PMI cinesi, pur con una necessaria attenzione al contenimento dei tassi d'insolvenza.

Una ventata di "novità," con una rilettura dei "numeri" ed uno sguardo alle possibili strategie per rilanciare il prodotto leasing ha caratterizzato la sessione titolata "European Leasing: an innovative industry". Massimiliano Moi, CEO di UniCredit Leasing e Vice

Presidente Leaseurope, ha aperto e presieduto la sessione focalizzando l'attenzione sui KPI (Key Performance Indicators) introdotti quest'anno in ambito Leaseurope, volti a misurare le performance dei principali operatori del mercato non tanto e non solo in termini di volumi di stipulato ed out-standing di contratti, ma in termini di redditività, profittabilità e rischiosità della propria attività. "Innovation and profitability" sono state infatti altre due importanti parole chiave di questo convegno. La ripresa non può più puntare sui "numeri" legati ai volumi, bensì sui "numeri" legati ai risultati gestionali dell'attività di leasing. Solo un'attività redditiva può mantenere infatti la propria indipendenza e dignità all'interno del portafoglio bancario in un periodo in cui la materia prima della "provvista" è quanto mai scarsa e costosa… Dunque ecco la nuova idea di leggere l'andamento del mercato non più con un'ottica meramente di marketing e di vendite, ma in un'ottica appunto gestionale.

Analizzando dunque l'evoluzione di tali indicatori (forniti da 17 società di leasing leader del settore a livello europeo), si osserva che la storia del recente passato del leasing passa da un incremento della profittabilità del business che - espressa in termini di utile ante-imposte in percentuale sul reddito operativo – è salita mediamente dal 17,8% del 2009, al 26,8% del 2010, al 37,0% del primo trimestre del 2011, per poi ridursi al 34,4% nel secondo trimestre 2011. E' nel frattempo rimasta sostanzialmente invariata tra il 2010 ed i primi due trimestri 2011 l'incidenza dei costi operativi (intorno al 45% del reddito operativo) – che era invece scesa di circa tre punti percentuali dal 2009 al 2010 - ed è tornato a salire, nel secondo trimestre dell'anno, il costo del rischio (espresso in termini di accantonamenti netti al fondo svalutazione crediti sul totale del portafoglio), passato dallo 0,56% del primo trimestre 2011 allo 0,66% del secondo trimestre dell'anno. La profittabilità del business è dunque frenata dagli alti costi operativi e dal crescente costo per il rischio…

"Back to the basics" è stata l'espressione che è riecheggiata in questa presentazione ed in altri interventi del convegno, nel corso del quale è stato sottolineato come la rifocalizzazione sulla clientela ed i prodotti tipici del settore sia una delle leve principali sulle quali reimpostare la ripresa, unitamente ad una specializzazione sulla conoscenza ed il remarketing dei beni finanziati."

Un punto di partenza per l'incremento della redditività è ovviamente la focalizzazione sulla clientela e sulle sue esigenze. Lo stesso Moi ha indicato la strada percorsa da Unicredit Leasing che ha dato priorità alle variabili che dall'analisi di customer satisfaction della clientela sono risultate le maggiormente discriminanti in termini di qualità percepita del servizio (velocità e flessibilità nell'erogazione del finanziamento, stabilità nella gestione della relazione, pricing).

Foto di apertura della sessione Leasing to SMEs in Europe

Jean-Marc Mignerey, CEO di Société Générale Equipment Finance e già Presidente Leaseurope, ha illustrato una strategia innovativa posta in atto dalla sua società nella costruzione ed offerta di servizi accessori al finanziamento di veicoli industriali sviluppata con l'obiettivo di andare a finanziare i vari costi legati alla gestione di un veicolo industriale (assicurazione, noleggio, remarketing, cambio gomme, altre spese di manutenzione, carburante ecc.).

"Sviluppo sostenibile" è stata la parola d'ordine della presentazione di Ronald Slaats, CEO di De Lage Landen Interantional, che sta percorrendo nuove strade di sviluppo del business nate dalla creatività e dallo studio di nuovi percorsi commerciali messi a punto con la stessa clientela, ad esempio nel settore energetico e delle fonti rinnovabili.

L'intervento di chiusura della sessione, a cura di Andrzej Krzeminski, CEO di Europejski Fundusz Leasingowy S.A., Chairman della Polish Leasing Association e Membro del Board Leaseurope, ha portato un esempio di successo nella generazione di profitto dall'attività di remarketing dei beni ex-leasing. Ha illustrato un progetto che ha riguardato la creazione ed il lancio di un grande centro di rivendita nel cuore dell'Europa Centro Orientale, localizzato in uno snodo nevralgico della Polonia che è stato dotato di tutte le strutture necessarie per la rimessa a nuovo delle auto e l'esposizione permanente di queste ed altre tipologie di beni strumentali (gommati o meno), nonchè per l'organizzazione di aste periodiche.

La sessione dedicata a Basilea III, alla vigilia della finalizzazione della nuova normativa europea, non è stata incentrata sulla presentazione dei concreti cambiamenti della normativa in termini di aumento dei requisiti patrimoniali e di nuovi requisiti di liquidità e limiti di leverage per le banche, ma è stata organizzata come dibattito sulle possibili conseguenze che tale normativa potrebbe avere sul settore del leasing. Sicuramente il messaggio emerso più chiaramente è quello della maggiore redditività che viene richiesta

al business proprio in funzione dei maggiori requisiti patrimoniali che verranno richiesti alle banche capogruppo…

Come di consueto, un'intera sessione è stata dedicata al mondo del leasing e del renting auto e le presentazioni che sono state pubblicate offrono interessanti scenari di sviluppo del settore in termini di mobilità e renting auto, da un lato, e di strategie di sviluppo del leasing operativo e dei servizi collegati, dall'altro.

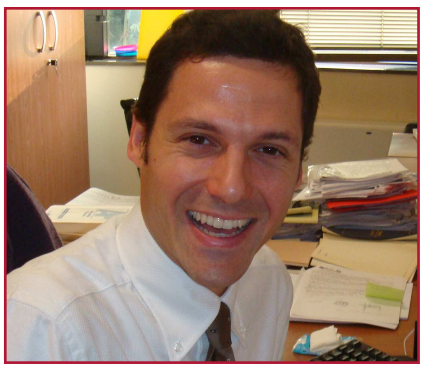
Il convegno si è chiuso con una presentazione delle prime anticipazioni dell'indagine "Leasing to SMEs in Europe" che è stata condotta dalla Oxford Economics su input del Comitato Statistiche e Marketing Leaseurope, attraverso un'indagine su questionario condotta su di un campione rappresentativo di SMEs (circa 2.950 aziende), situate negli otto maggiori mercati europei (Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Polonia, Olanda e Svezia). E' stata misurata la dimensione del mercato delle piccole e medie imprese europee, stimata complessivamente pari a circa 100 miliardi di euro (cioè il 50% circa dell'intero mercato leasing), in relazione anche alla dimensione delle singole aziende, al loro settore di appartenenza, allo specifico comparto. E' stata inoltre rilevata la percentuale di ricorso al leasing da parte di tali imprese rispetto ad altre forme di finanziamento, che è mediamente superiore al 40%, con un'incidenza media sugli investimenti pari al 18,6%.

"L'indagine è andata ad analizzare i canali commerciali e di prodotto utilizzati delle PMI europee per il ricorso al leasing, le ragioni che muovono verso la scelta del leasing e l'impatto che potrebbe avere l'incremento o il decremento della diffusione del leasing tra questi operatori a livello macro-economico"

L'indagine è andata ad analizzare i canali commerciali e di prodotto utilizzati delle PMI europee per il ricorso al leasing, le ragioni che muovono verso la scelta del leasing e l'impatto che potrebbe avere l'incremento o il decremento della diffusione del leasing tra questi operatori a livello macro-economico.

I dati preliminari di questa ricerca (che verrà pubblicata a breve) hanno animato la discussione fra un panel di esperti chiamati a testimoniare la loro esperienza leasing nel settore delle PMI; l'articolato, ricco ed allo stesso tempo complesso panorama del leasing alle PMI italiane è stato presentato da Enrico Duranti, Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa.

Si è parlato dunque di un ritorno alle origini ed alla vocazione del leasing a finanziare le piccole e medie imprese europee, in un'ottica però sempre più rivolta all'innovazione, per guidare tali imprese verso un necessario processo di rinnovamento e crescita; tutto ciò tenendo sempre più d'occhio la redditività del business, in funzione dei sempre maggiori costi per il rischio e vincoli regolamentari in tema di requisiti patrimoniali.



Marco Viola

Convegno Leaseurope 2011 Accounting IAS 17

L'intervento del Project Manager IASB Patrina Buchanan

Il processo di modifica dello standard internazionale IAS 17 che regola la corretta contabilizzazione del leasing ha registrato un decisivo cambio di rotta.

Risale infatti al 21 luglio u.s. il comunicato stampa congiunto da parte di IASB e FASB in cui si è espressa la volontà di sottoporre a nuova pubblica consultazione, un documento contenente tutte le revisioni recate a modifica dell'originario *exposure draft* sullo IAS 17.

Ricordiamo che il comunicato ha fatto seguito agli oltre sei mesi di critiche e proposte mosse dall'industria del leasing al primo *exposure draft* pubblicato nel mese di agosto 2010; ciò ha costretto IASB e FASB ad una generale riconsiderazione dei criteri proposti prendendo forma in un numero consistente di cc.dd. *tentative decisions* volte a modificare in corsa l'assetto iniziale.

La scelta di pubblicare un nuovo *exposure draft* in sostituzione del precedente è emersa dalla (condivisibile) volontà di organizzare in un contenuto organico quanto condiviso in questi intensi mesi di confronto con l'EFRAG, ma soprattutto con le associazioni di categoria.

Nel corso del convegno annuale organizzato da Leaseurope a Vienna nei giorni 29-30 settembre, Patrina Buchanan, *project manager* IASB preposto allo IAS 17, ha dichiarato che la presumibile data di pubblicazione dell'*exposure draft* si attesterà intorno alla fine di febbraio/primi di marzo del 2012. Si tratta di un evidente slittamento anche rispetto a quanto indirettamente fatto trapelare dal comunicato stampa del 21 luglio 2011. Alla pubblicazione dell'ED seguirà – come da prassi – una fase di consultazione di 120 giorni per consentire ai vari portatori di interessi di formulare proposte e commenti. L'iter si concluderà, poi, attraverso il *field testing* dell'emanando principio contabile e la raccolta di eventuali feed-back da formalizzare in sede di *redeliberation*. In conclusione si prevede – quindi – la pubblicazione del nuovo standard per la fine del 2012.

Resta indeterminato l'esercizio a partire dal quale i bilanci dei soggetti *IAS adopter* dovranno recepire i criteri di cui al nuovo standard; verosimilmente si parla del 1° gennaio 2014 ovvero 1° gennaio 2015.

Da un punto di vista tecnico, sulla base di quanto provvisoriamente ri-deliberato nel

corso di questi ultimi mesi, riportiamo sinteticamente le decisioni relative ai macro-argomenti inerenti allo IAS 17 condivise e formalizzate nelle *tentative decisions* e che con tutta probabilità troveranno ufficiale formalizzazione nel documento di febbraio/marzo 2012.

DEFINIZIONE DI LEASING: a differenza della originaria definizione laconica e *too inclusive* (coincidente con la definizione dell'attuale IAS 17), i due Boards hanno accolto le indicazioni pervenute di applicare i principi di specificità del bene e del diritto di controllare l'uso dell'*asset* sottostante come criteri guida per una definizione più circostanziata, in modo tale da non fare ricadere nell'ambito di applicazione del leasing quei contratti che sono meramente dei *services*.

QUANTI TIPI DI LEASE ESISTONO?
Originariamente l'ED aveva formalizzato il *right of use model* in capo al *lessee*: un solo ed unico modello di *accounting* per l'utilizzatore, salutato dalla maggioranza come semplificatorio e coerente con gli obiettivi di razionalizzazione dello standard in grado di superare la annosa dicotomia tra finanziario ed operativo. Le decisioni congiunte dei due Boards hanno palesato un accordo di fondo sul volere mantenere l'impostazione originaria dell'ED.

Foto del panel di relatori alla sessione "International Lease Accounting Proposals. What to expect Next?"

Tuttavia, sembrerebbe rimasta inascoltata la richiesta, avanzata anche da Assilea, riguardante la rilevazione a conto economico dell'ammortamento del *right of use* su base finanziaria (scadenzata sulla base della durata del contratto e non sulla vita utile dell'*asset* sottostante). In particolare, l'obiettivo che si intendeva perseguire con tale mozione era fondamentalmente quello di garantire al *preparer* di riportare economicamente ammortamento e componente finanziaria in misura esattamente corrispondente al canone di leasing evitando disallineamenti tra pagamenti periodici e scritture di assestamento.

SHORT TERM LEASES. Per quanto riguarda gli *arrangements* della durata non eccedente i 12 mesi l'ED prevedeva la facoltà per il *lessee* di non attualizzare i *lease payments* e per il *lessor* di non applicare le disposizioni contenute nell'ED continuando ad applicare il regime preesistente. Ad oggi è previsto che entrambi possano non applicare le disposizioni previste nell'ED, ma continuare ad applicare la contabilizzazione prevista attualmente per i leasing operativi.

OPTIONS TO EXTEND OR TERMINATE. OPTIONS TO PURCHASE. Nella originaria formulazione l'ED prevedeva che le opzioni di rinnovo dovessero essere considerate nella determinazione della durata del contratto sulla base di un calcolo di probabilità ponderato.

Accogliendo le critiche mosse ad una tale metodologia - considerata eccessivamente impegnativa in termini di *compliance* e non rispondente alla definizione di *liability* come emergente dal Framework - i due Boards hanno scelto di richiedere la contabilizzazione degli importi dovuti solo in presenza di un significativo incentivo economico (*significative economic incentive*) ad esercitare le opzioni. Lo stesso principio anima la contabilizzazione delle opzioni di acquisto per le quali non esiste più il rischio che qualifichino l'*arrangement* come acquisto (ci riferiamo alle "*bargain purchase options*") piuttosto che come leasing.

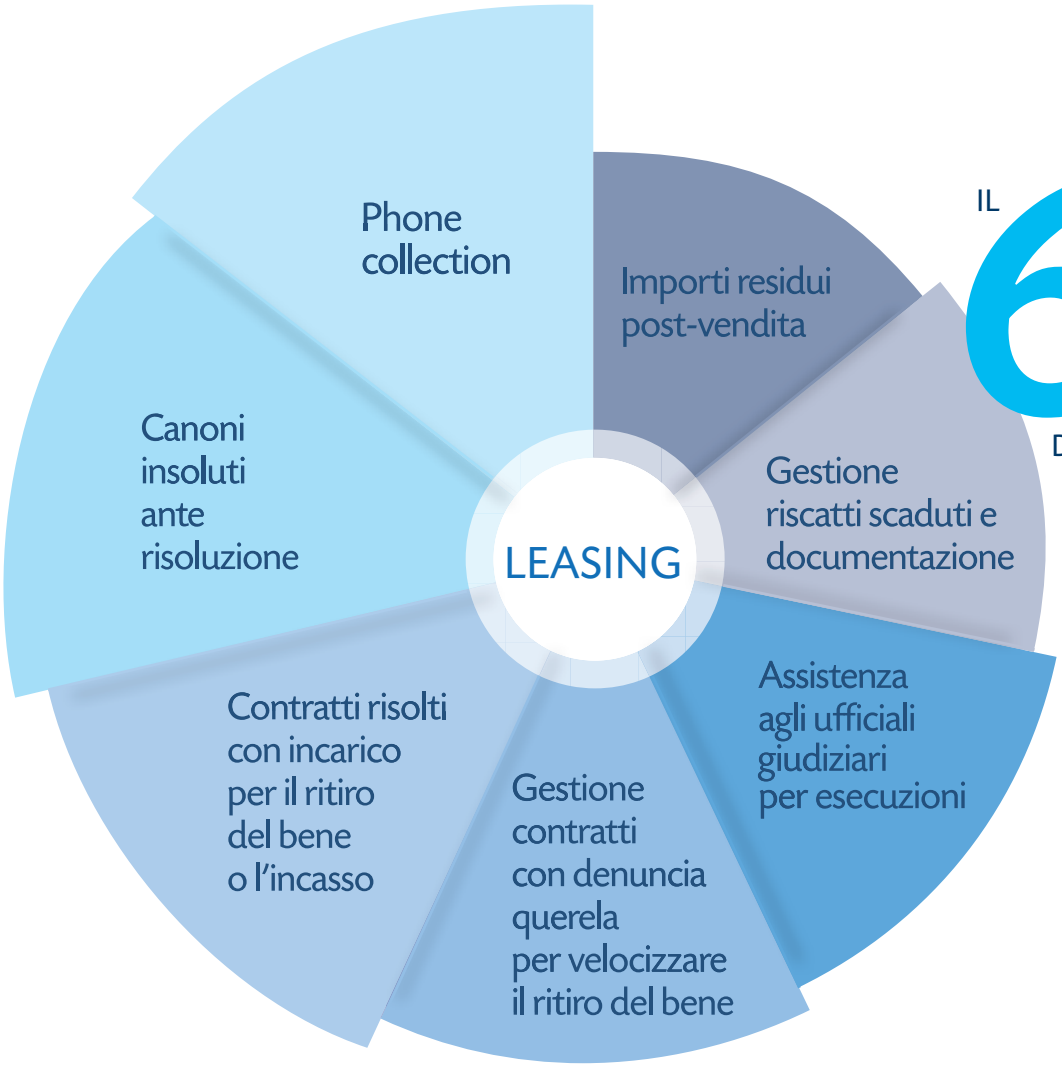
Alla data di maggio 2011 si è deciso di tenere conto – nella determinazione del concetto di "significativo incentivo economico" – di fattori *contract-based* (ad esempio clausole altamente penalizzanti in caso di recesso anticipato dell'utilizzatore), *asset-based* (presenza di consistenti interventi di modifica sul bene in corso di durata del contratto da parte dell'utilizzatore che ne lasciano intuire una sostanziale *customizzazione*) ed *entity-specific* (storico delle pratiche di comportamento da parte di quello specifico utilizzatore che lasciano presagire un comportamento piuttosto che un altro). Non sono – invece – stati tenuti in considerazione i fattori cc.dd.*market based*.

CONTINGENT RENTALS. L'ED prevedeva che le grandezze eventuali dovessero essere contabilizzate sulla base di un c.d. "*expected value approach*", sollevando la protesta dei più che non ritenevano (giustamente!) corretto contabilizzare come *liability* importi dipendenti dall'utilizzo o dalla performance dell'*asset* sottostante in quanto aleatori e non certi. I due Boards, anche in questo caso, in accoglimento delle critiche mosse hanno deciso di non obbligare i *preparers* a tenere conto di questi elementi, ma piuttosto di contabilizzare i *contingent rentals* solo allorquando siano dipendenti da tassi o indici di tassi di interesse e allorquando possano essere ragionevolmente considerati dei minimum *lease payments* (cc.dd. *disguised minimum lease payments*). Da parte di Assilea restano le perplessità di dover valorizzare i conguagli da indicizzazione nella *liability* del passivo e, in contropartita, nel *right of use asset* dell'attivo piuttosto che, come avviene con lo IAS 17 attualmente in vigore, riconoscerli a C.E.

LESSOR ACCOUNTING. La scelta definitiva da parte dei due Boards è stata di riconoscere un unico modello di contabilizzazione del leasing in capo al *lessor* ispirato al precedente *partial-derecognition approach* (c.d. *residual and receivable*), l'unico veramente coerente con il principio "*right of use*" ispiratore di fondo di tutta la riforma in parola e basato sulla iscrizione del credito vantato nei confronti dell'utilizzatore e del valore residuo del bene (secondo una tecnica di accrescimento del medesimo lungo la durata del contratto al fine di rappresentare contabilmente la natura finanziaria della transazione) derubricando contestualmente dall'attivo l'*asset* sottostante.

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING

www.cssspa.it



© lucazanini.it

IL **65%**
DELLE SOCIETÀ DI LEASING
CI HA SCELTO*

* Dati ASSILEA.
Rapporto annuale sul leasing.
Classifica stipulato 2010

AZIENDA ASSOCIATA

UNIREC · CONFINDUSTRIA · ASSILEA · BUREAU VERITAS Certification · EBITEC

Noi, dal 1993...

CSS S.p.A. Tel. +39 0171 39 21 11 - www.cssspa.it - info@cssspa.it

L'alba per un nuovo leasing alla P.A.

Francesco Pastore
Consulente per finanziamenti alla Pubblica Amministrazione

Da molte parti si sottolineava l'esigenza di chiarire alcuni aspetti procedurali e normativi del leasing pubblico mentre le Amministrazioni sollecitavano una piena legittimazione ed univoche indicazioni sull'inquadramento contabile del contratto. Una deliberazione delle Sezioni Riunite della Corte dei Conti fornisce un indirizzo definitivo sull'utilizzo della locazione finanziaria mentre recenti normative aprono uno scenario interessante per una diffusione di questo strumento nella realizzazione di opere pubbliche

Le incertezze sul trattamento contabile e sulla stessa legittimazione dell'operazione di leasing, insieme alla difficoltà incontrata dalle Amministrazioni nel redigere un bando di gara di indiscussa complessità, hanno condizionato finora l'utilizzo della locazione finanziaria nella realizzazione di opere pubbliche.

La delibera N. 49 delle Sezioni Riunite della Corte dei Conti, pubblicata a metà settembre scorso, affronta in maniera compiuta il primo problema fornendo un indirizzo preciso ed inequivocabile dopo alcuni pareri di Sezioni Regionali (Lombardia in prima battuta cui si sono succedute Piemonte, Veneto ed altre) in cui veniva utilizzato un tono a tratti allarmistico che non ha giovato a rasserenare le Stazioni appaltanti già alle prese con una inusuale tipologia di contratto.

Riportiamo sinteticamente i punti salienti della decisione della Corte:

a) Il contratto di leasing, con particolare riferimento all'immobiliare in costruendo, non può più essere considerato un contratto atipico, è un'operazione legittima e può costituire un valido strumento di finanziamento per la realizzazione di opere pubbliche in alternativa sia all'appalto che al project financing, con particolare riferimento alle c.d. "opere fredde", quelle cioè che non generano flussi finanziari da tariffazione;

b) La scelta del leasing deve presupporre una preventiva

valutazione in ordine alla convenienza economica e finanziaria dell'operazione che, in ogni caso, deve risultare sostenibile in riferimento ai valori e vincoli di bilancio;

c) Se l'area su cui viene costruita l'opera è concessa in diritto di superficie questo deve avere una durata considerevolmente più lunga rispetto alla durata del contratto di locazione finanziaria;

d) Il riscatto a fine locazione deve costituire una facoltà e non un obbligo per l'utilizzatore;

e) L'opera da realizzare deve essere suscettibile di proprietà privata;

f) Il leasing immobiliare in costruendo non grava sul bilancio dell'Ente, nel senso che non è qualificabile come operazione di indebitamento, né ha impatto di conseguenza sul calcolo del saldo ai fini del Patto di Stabilità, se vengono rispettati i criteri contenuti delle decisioni Eurostat per qualificare l'operazione come Partnership Pubblico Privato (PPP);

g) Se invece il contratto ha una finalità essenzialmente di finanziamento deve considerarsi operazione di indebitamento e dovrà essere inserita nel calcolo del disavanzo e del debito nazionale. In tal caso la contabilizzazione dell'operazione dovrà seguire il metodo finanziario e la spesa, sia pure affrontata dalla società di leasing, diventa a tutti gli effetti una spesa di investimento per l'Ente.

La decisione della Corte dei Conti indica una soluzione possibile al problema della contabilizzazione dell'operazione di leasing nel bilancio pubblico, ma non ne specifica tutti i dettagli stante la normativa vigente che non prevede un trattamento differenziato tra quello che per semplicità chiameremo "leasing finanziario" contrapposto al "leasing PPP".

Il vuoto normativo potrebbe essere colmato da un provvedimento che potrebbe dettare i principi base per una revisione delle normative contabili degli Enti locali. In base alle nuove indicazioni il leasing finanziario verrebbe trattato come indebitamento secondo il metodo finanziario e l'importo dell'opera costituirebbe spesa in conto capitale da registrarsi al momento del collaudo, con impatto pieno sul Patto di stabilità. Il fatto che tale impostazione dovrà ritenersi sperimentale per un campione di Enti per i prossimi due anni per diventare, dopo conferma o eventuale revisione, norma generale a partire dal 2014, non cambia molto la sostanza: il leasing finanziario è indebitamento per finanziare una spesa in conto capitale. Ne più né meno di quanto accade già nel settore privato dove, indipendentemente dall'utilizzo del metodo patrimoniale o finanziario, gli impegni finanziari derivanti dal contratto sono segnalati in CR.

Dobbiamo pertanto considerare terminata la breve stagione del leasing alla P.A.?

La Corte dei Conti, mettendo dei paletti precisi all'utilizzo del contratto di leasing, ha chiarito alcuni dubbi di fondo che hanno contribuito, limitato l'utilizzo dello strumento e generato una serie di bandi di gara la cui impostazione era dettata più dalla fantasia che da una razionale consapevolezza degli obiettivi. Ora la strada da seguire è stata tracciata

con chiarezza: il leasing per la realizzazione delle opere pubbliche godrà di un trattamento di favore per il superamento dei limiti di spesa imposti dai sempre più stringenti parametri europei se sarà utilizzato nella versione PPP. Il contratto di locazione finanziaria viene disincentivato come strumento di finanziamento ma viene inquadrato come elemento portante di una nuova metodologia per la realizzazione di opere pubbliche o di pubblica utilità.

Ma cosa dice esattamente sull'argomento Eurostat?

Evitando una traduzione dall'inglese della determinazione datata 11 febbraio 2004, si fa riferimento alla circolare della PCM del 27 marzo 2009 che ne recepisce i principi basilari secondo i quali un'operazione è da considerarsi PPP se è caratterizzata dai seguenti elementi:

a) Il rapporto contrattuale tra pubblico e privato ha una durata di lungo periodo ed è stipulato con uno o più soggetti privati;
b) Il contratto prevede la costruzione di una nuova infrastruttura che dovrà fornire servizi definiti in termini quantitativi e qualitativi dei quali la P.A. deve essere l'acquirente principale;
c) L'opera riguarda settori in cui la P.A. ha di norma un forte interesse pubblico (sanità, scuole, sicurezza, trasporti, edilizia residenziale pubblica, ecc….);
d) Il soggetto privato assume il rischio di costruzione ed almeno uno dei due rischi di disponibilità o di domanda.

Se i primi tre punti appaiono scontati non lo è certamente il quarto per ciò che riguarda l'esatto inquadramento dei rischi a carico del privato. Mettiamo da parte subito il rischio di domanda che è di natura commerciale non attinente ad un'opera che verrà gestita direttamente dalla P.A.. Per quanto riguarda gli altri due casi la circolare fornisce la seguente definizione.

"Il rischio costruzione riguarda eventi connessi alla fase progettuale e di realizzazione dell'infrastruttura quali, ad esempio, ritardata consegna, mancato rispetto di standard predeterminati, costi aggiuntivi di importo rilevante, deficienze tecniche, esternalità negative, compreso il rischio ambientale. L'assunzione del rischio da parte del privato implica che non siano ammessi pagamenti pubblici non correlati alle condizioni prestabilite per la costruzione dell'opera."

In estrema sintesi ogni pagamento effettuato dalla P.A. ovvero dal finanziatore su autorizzazione della stazione appaltante (SAL) deve corrispondere alla effettiva quantità e qualità delle opere eseguite, il canone di leasing verrà corrisposto solo a collaudo avvenuto.

"Il rischio disponibilità attiene alla fase operativa ed è connesso ad una scadente o insufficiente gestione dell'opera pubblica, a seguito della quale la quantità e/o la qualità del servizio reso risultano inferiori ai livelli previsti nell'accordo contrattuale.

Tale rischio si può ritenere in capo al privato se i pagamenti pubblici sono correlati all'effettivo ottenimento del servizio reso - così come pattuito nel disposto contrattuale - e il soggetto pubblico ha il diritto di ridurre i propri pagamenti,

nel caso in cui i parametri prestabiliti di prestazione (sia per quanto riguarda la disponibilità dell'infrastruttura, sia per quanto riguarda i servizi erogati) non vengano raggiunti. La previsione di pagamenti costanti, indipendentemente dal volume e dalla qualità di servizi erogati, implica, viceversa, una assunzione del rischio disponibilità da parte del soggetto pubblico".

Il contratto di leasing garantisce già all'utilizzatore il pieno uso e godimento del bene, sarà pertanto un contratto parallelo a definire i termini dei servizi richiesti che saranno prestati da un terzo sia esso costruttore e/o gestore.

Bisogna verificare preliminarmente se l'allocazione dei rischi secondo Eurostat è compatibile con la qualifica di intermediario finanziario che è propria della società di leasing e dei limiti posti dal TULB alla sua funzione esclusivamente di finanziatore.
La prima considerazione da fare è che il "privato" cui fa riferimento la PPP è in questo caso una Associazione Temporanea di Impresa (ATI) costituita da una società di leasing ed un costruttore/fornitore/progettista/gestore in cui ciascuno è responsabile per le obbligazioni specifiche assunte (D.Lgs. N. 163/2006, art. 160 bis, comma 3). Come afferma in merito l'Autorità di Vigilanza per i Contratti Pubblici (AVCP) : "*Con riguardo alla corretta allocazione del rischio, è importante sottolineare che lo stesso dovrebbe essere trasferito alla parte contraente che è meglio in grado di controllarlo, ovvero che è in grado di sostenerlo a costi minori. Infatti, il trasferimento al contraente privato di rischi più facilmente controllabili dal contraente pubblico, e comunque non minimizzabili dal soggetto privato, comporta la necessità di riconoscere al primo un maggior premio per il rischio che, tipicamente, si traduce in tariffe più alte per la collettività che utilizza l'infrastruttura*".

Mentre la società di leasing sarà responsabile pertanto della regolarità dei pagamenti in fase di costruzione e dovrà garantire il libero uso e godimento dell'opera da parte dell'utilizzatore, il soggetto realizzatore/progettista/gestore

sarà responsabile dei rischi di progettazione, dei costi e dei tempi di costruzione, degli eventuali servizi post collaudo, dei difetti nell'opera realizzata, del rischio di "performance" in generale. In capo all'Amministrazione rimarranno i rischi "non allocabili" determinati da forza maggiore, modifiche legislative, varianti adottate ai sensi dell'art. 132 del Codice dei Contratti, ritardi non imputabili all'ATI, inadempienza della stazione appaltante, mancato rilascio, ritardo o annullamento o revoca dei provvedimenti e delle autorizzazioni non dipendenti da inadempienza del costruttore. Alcuni rischi potranno inoltre essere allocati all'esterno con opportune coperture assicurative per gravi difetti costruttivi, per danni provocati all'opera o a terzi sia in fase di costruzione che nel periodo di decorrenza del contratto di locazione finanziaria.

A ben vedere, i "rischi" connessi ad operazioni di PPP sono nella sostanza significatamente diversi ma non maggiori rispetto all'immobiliare in costruendo per i privati considerando che vi è un controllo più diretto sul costruttore (scelto dal finanziatore) e che non esiste di fatto il rischio di default del cliente durante la fase di costruzione.

Indubbiamente nel settore privato la proprietà dell'opera, sia pure incompleta, costituisce una garanzia proporzionale alla sua fungibilità. Non è da sottovalutare tuttavia che, se nel leasing pubblico la proprietà superficiaria ed il vincolo di destinazione determinano una infungibilità spesso assoluta del bene, è anche vero che la stessa proprietà pubblica del terreno ed il Codice Civile portano inevitabilmente, nel caso di risoluzione del contratto, alla estinzione del diritto di superficie ed al riconoscimento di un equo indennizzo ovvero a soluzioni alternative concordate con la stazione appaltante (es. rimborso di quanto erogato).

> **"I "rischi" connessi ad operazioni di PPP sono nella sostanza significatamente diversi ma non maggiori rispetto all'immobiliare in costruendo per i privati considerando che vi è un controllo più diretto sul costruttore e che non esiste di fatto il rischio di default del cliente durante la fase di costruzione"**

Nelle PPP assumono un valore fondamentale per la fattibilità dell'operazione precise e razionali prescrizioni di gara, una contrattualistica post aggiudicazione con una corretta allocazione dei rischi e delle obbligazioni tra i soggetti coinvolti nella fase di realizzazione, contrattualistica autonoma rispetto al contratto di leasing relativa ai servizi post-collaudo, accordi con il/i partner/s di ATI contenenti le necessarie manleve ed, eventualmente, la individuazione di garanzie collaterali.

L'obiettivo di preservare la società di leasing da rischi non strettamente finanziari risulta pertanto raggiungibile pur in presenza di una tipologia di operazione innovativa ma già sufficientemente tipizzata dalle normative nazionali ed europee.

Ritenere tuttavia che le Amministrazioni siano in grado di strutturare bandi di gara e schemi contrattuali idonei e accettabili da parte delle società di leasing appare una speranza destinata a diventare probabilmente una pura illusione. Né è pensabile che i finanziatori possano operare una consulenza piena in tal senso senza incorrere nei pericoli di una potenziale perturbativa nel procedimento di scelta del contraente.

Una soluzione ai problemi appena evidenziati viene fornita dal c.d. Decreto Sviluppo (L. N. 106/2011) che modifica il Codice dei Contratti nell'art. 64 inserendo il comma 4bis e nell'art. 153 per quanto riguarda i commi 19 e 19bis.

Nel primo caso viene affidato alla AVCP il compito di predisporre dei bandi tipo ("….*sentite le categorie professionali interessate…")*, nel secondo reintroducendo il diritto di prelazione a favore del promotore nel project financing, estendendo la proposta anche ad opere non previste nel piano triennale delle opere pubbliche, assimilando proceduralmente la locazione finanziaria alla concessione. La composizione del proponente è oltremodo varia ma è immaginabile che sia costituita da una futura ATI, anche se rappresentata in prima battuta dal solo finanziatore o dal solo costruttore/progettista. La proposta è costituita fondamentalmente da un progetto preliminare, da una bozza di convenzione/contratto, da un piano economico asseverato.

> **"La previsione di fornire all'Amministrazione una bozza di convenzione assume un particolare interesse, stante la scarsa competenza della futura stazione appaltante con lo strumento della locazione finanziaria e la quantità di bandi deserti perché contenenti prescrizioni ostative alla partecipazione alla gara"**

La previsione di fornire all'Amministrazione una bozza di convenzione assume un particolare interesse, stante la scarsa competenza della futura stazione appaltante con lo strumento della locazione finanziaria e la quantità di bandi deserti perché contenenti prescrizioni ostative alla partecipazione alla gara. Il promotore può inoltre instaurare un proficuo confronto con la controparte pubblica per affinare e completare il contenuto della soluzione elaborata. Ritenuti accettabili ed interessanti il progetto ed i termini economici dell'iniziativa, dopo le opportune formalità, l'Ente potrà pubblicare un bando avente come base la proposta: se le offerte ricevute sono migliorative il promotore potrà valutare se adeguare la sua, ovvero rinunciare, ed in questo caso, avrebbe diritto al ristorno delle spese per la predisposizione della proposta in misura non superiore al 2,5% dell'importo dell'investimento (comma 9 art. 153 del D. Lgs. 163/2006), da suddividere nell'ambito dei componenti dell'ATI costituenda secondo accordi interni.

I vantaggi della procedura sono evidenti:

a) Preventiva selezione dell'Ente e del Costruttore (valutazione di merito cre-

ditizio);

b) Attività mirata di promozione (selezione per tipologia di opera e complessità dell'intervento);

c) Fornire all'Ente gli elementi di base per un calcolo di convenienza della procedura (argomenti di vendita efficaci);

d) Standardizzazione del/i contratto/i (riduzione delle criticità, corretta allocazione dei rischi, eliminazione di clausole anomale);

e) Margini significativi (posizione di vantaggio del promotore);

f) Rimborso delle spese nel caso di esito non favorevole della gara (copertura dei costi garantita).

Le probabilità di successo, dando per scontato l'interesse degli Enti per gli indubbi vantaggi offerti anche in riferimento alla gestione "off balance" del contratto, sono tuttavia condizionate dalla disponibilità di un testo di bando di gara e di una documentazione contrattuale di base validate dalla AVCP perché possano essere considerate dalle Amministrazioni conformi ai dettami della Corte dei Conti.

L'auspicio è pertanto che, come prevede la stessa norma, le associazioni di categoria interessate (Assilea, Anci e Ance) concordino un testo da sottoporre al vaglio della AVCP in tempi ragionevoli. In tal senso l'Assilea si è già attivata e conta molto su una collaborazione attiva e proficua delle altre, in modo tale da giungere rapidamente ad una soluzione.

Il mercato di riferimento è costituito da realizzazioni di medio importo (da 2 a 10 milioni di Euro) ed opere "fredde" dove lo strumento del leasing è preferibile al project financing. La tipologia di operazione prevedibile è costituita quasi totalmente da immobiliare in costruendo (scuole, parcheggi, centri sportivi, sedi municipali, ecc...) includendo in esso anche la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, pur rappresentando questi ultimi delle opere "calde".

La determinazione della Corte dei Conti, pur nei termini evidenziati, pone le basi per lo sviluppo di una nuova versione del leasing immobiliare pubblico, per una innovativa opportunità commerciale, per future esperienze che potrebbero generare spunti operativi anche nel settore privato dove il leasing finanziario comincia ad evidenziare i limiti di una impostazione troppo "bancaria" dell'operazione e margini ristretti e non facilmente espandibili a causa della "povertà" di contenuto del prodotto.

milano
- head office

ponso (pd)
- 3000 mq

correggio (re)
- 3000 mq

none (to)
- 3000 mq

matelica (mc)
head office
- 22000 mq

borgaro torinese (to)
- 6000 mq

camerino (mc)
- 11000 mq

offida (ap)
- 51000 mq

faenza (ra)
- 2000 mq

firenze
- 1000 mq

barletta (bt)
- 2700 mq

- costi + ritiri*

*acquisto sul posto

contattare
corimac s.p.a.

http://www.corimac.it

info@corimac.it

Chiama Subito

199 785 756

Servizi integrati alle società di leasing

- Verifiche preventive
- Acquisto sul posto
- Ritiro beni
- Deposito beni
- Promotional Re-Marketing
- Recupero Crediti
- Acquisto crediti non performing
- Presenza capillare sul territorio
- Sistema informativo procedure concorsuali

Siamo presenti su:
IL MONDO n° 35-36 03/09/2010

CORIMAC®

Gruppo Corimac S.p.A.

SEDE LEGALE
Via P..O.Vigliani, 19
20148 MILANO (MI)

SEDE OPERATIVA
Via Merloni, 17/U
62024 MATELICA (MC)

Centralino: 0039.0737.787478
Fax: 0039.0737.787323

La Customer Satisfaction delle Società di Leasing

Andrea Beverini

Sentire il cliente, comprendere i punti di debolezza, attivare le leve per migliorare le performance individuali e di settore. Questa è Customer Satisfaction; nessuna Direzione "illuminata" vi si può sottrarre

Dopo tre anni di sospensione, dovuti ai venti di crisi che hanno soffiato (e continuano a soffiare!) sull'intera economia nazionale ed internazionale, maturata la consapevolezza della nuova situazione di mercato, il 2011 è stata l'anno in cui ricominciare a verificare tramite un'indagine associativa, le performance delle Società di Leasing nei confronti della propria clientela, favorendo tra l'altro un confronto diretto tra gli operatori che vi hanno preso parte. Il progetto pertanto oltre a porsi l'obiettivo di misurare la soddisfazione della clientela, ha rappresentato un benchmark tra le società partecipanti, creando i presupposti per una crescita dei singoli e comunque del sistema "leasing" nel suo complesso. Lo scorso 15 settembre a Milano presso la sede della Cerved Group, sono stati presentati i risultati della quinta rilevazione dell'Indagine di Customer Satisfaction delle Società di Leasing realizzata da Cerved Group e coordinata da Assilea Servizi.

I responsabili delle cinque Associate partecipanti al Progetto (cfr. Tab. 1) hanno analizzato, discusso e commentato insieme i risultati dell'Indagine la cui rilevazione si è realizzata tramite interviste telefoniche rilasciate da un campione di clienti selezionato dalla totalità dei portafoglio in essere.

Il valore del CSI (Customer Satisfaction Index – Indicatore della Soddisfazione della Clientela) del campione complessivo si colloca come nelle precedenti edizioni, su livelli elevati (cfr. Tab. 2). Si conferma il forte apprezzamento del leasing come strumento finanziario scelto da chi fa impresa e vuole creare ricchezza; il gradimento resta infatti in termini "over-all" ai massimi livelli fra tutti i CSI rilevati nei diversi mercati dei servizi bancari, assicurativi e di pubblica utilità nel corso di analoghe ricerche nazionali.

Nei diversi comparti del Leasing, l'immobiliare, tra i prodotti è quello che registra una maggiore variazione in diminuzione rispetto agli altri che mantengono sostanzialmente inalterata il livello di soddisfazione rapportato all'ultima edizione del proget-

to. A livello di singole società di Leasing, il valore massimo registrato è stato di 95,6 mentre quello minimo di 92,3 livelli comunque molto elevati in considerazione del fatto che la soglia di "eccellenza" si attesta intorno a 95,0.

L'indagine basata sua una matrice molto complessa di relazioni, ha analizzato in maniera molto approfondita le tre principali fasi di una operazione di leasing che vanno dalla erogazione (dal contatto alla decorrenza/erogazione), al post vendita, (dalla decorrenza del contratto al riscatto finale) alla chiusura del contratto (dal pagamento dell'ultima rata o del riscatto finale) riferibili alla tipologia di bene locato (Strumentale, Targato, Immobiliare) e focalizzando l'attenzione per ciascuna di esse sugli aspetti del "prodotto-servizio" e della "relazione".

Gli standard di mercato della soddisfazione sono risultati sempre superiori al 90% e molto spesso raggiungono l'eccellenza.

Nella fase di Erogazione, per 8 dei 17 fattori giudicati, la quota dei soddisfatti è almeno pari a 95%: la varietà di prodotti di leasing tra cui scegliere, la competenza del personale, la capacità di offrire consulenza per la scelta delle soluzioni più idonee (che migliora rispetto al 2008), si collocano intorno al 97%. In fase Post Vendita 6 fattori dei 13 valutati raggiungono o superano il 90% di soddisfatti; le performance migliori, con più del 95% di clienti sono soddisfatti, vengono raggiunte da: correttezza delle fatture, completezza e congruità della documentazione contrattuale, comprensibilità della fattura relativa ai canoni. Nella fase di Chiusura contratto, tutti i 15 aspetti valutati soddisfano oltre il 90% dei clienti. Il costo complessivo del contratto di leasing in relazione al servizio

Tab. 1 - Associate partecipanti e composizione del campione

OGGETTO DELL'INDAGINE:		FASI CONTRATTUALI		
SOCIETA'	TOTALE	EROGAZIONE	POST VENDITA	CHIUSURA
Alba Leasing	600	600		
Bnp Leasing Solution	600	200	200	200
Ing Lease	600	201	220	170
Ubi Leasing	600	200	200	200
Unicredit Leasing	600	200	200	200
TOTALE	3000	1410	820	770

Tab. 2 - CSI complessivo del settore Leasing

SETTORE	COMPLESSIVO	PRODOTTO SERVIZIO	ASSISTENZA RELAZIONE
SOCIETA'			
Standard di Mkt	94,4	94,5	94,4
- Strumentale	95,7	95,8	95,5
- Targato	95,2	95,0	95,6
- Immobiliare	89,1	89,3	88,7
Società 1	95,6	95,4	96,1
Società 2	95,5	96,2	93,5
Società 3	92,3	92,4	92,3
Società 4	94,5	93,8	95,8
Società 5	95,3	95,5	94,8

ricevuto, con il 91% di clienti soddisfatti, e la tempestività di invio della documentazione ricevuta in relazione alla conclusione del contratto (94%), si collocano al fondo della graduatoria. La comprensibilità della fattura relativa alla vendita finale del bene e la completezza delle risposte fornite da parte del personale che l'ha contattata, superano la quota del 97% di soddisfatti.

Per concludere, poco meno di otto clienti su dieci consiglierebbero il proprio operatore; e questo conferma il buono stato di salute del leasing in termini referenziali ossia di "passaparola positivo". C'è da dire che questa tendenza in crescita era stata già rilevata nel triennio 2006-2008 (72,4; 74,7; 76,2 rispettivamente). Il dato risulta, a livello di standard di mercato, più elevato tra chi si trova nella fase di Erogazione, si riduce leggermente in fase Post - Vendita e fase di Chiusura. Se si escludono coloro che non riutilizzerebbero la propria società, il dato sale al 92%.

Il report dell'indagine è ampio, complesso e ricco di informazioni. Il valore dell'indagine, sta nell'aver messo a "nudo" i limiti e le carenze delle società di leasing nella loro relazione con la propria clientela; la scrupolosa analisi dei fattori che generano l'insoddisfazione dei clienti ha un valore strategico per le società partecipanti. Il progetto comunque non si è limitato a fotografare la situazione in essere, ma ha dato a ciascuna delle partecipanti concrete indicazioni sulle azioni da attivare e le direzioni da seguire per migliorare la relazione con la clientela.

"Il report dell'indagine è ampio, complesso e ricco di informazioni. Il valore dell'indagine, sta nell'aver messo a "nudo" i limiti e le carenze delle società di leasing nella loro relazione con la propria clientela; la scrupolosa analisi dei fattori che generano l'insoddisfazione dei clienti ha un valore strategico per le società partecipanti"

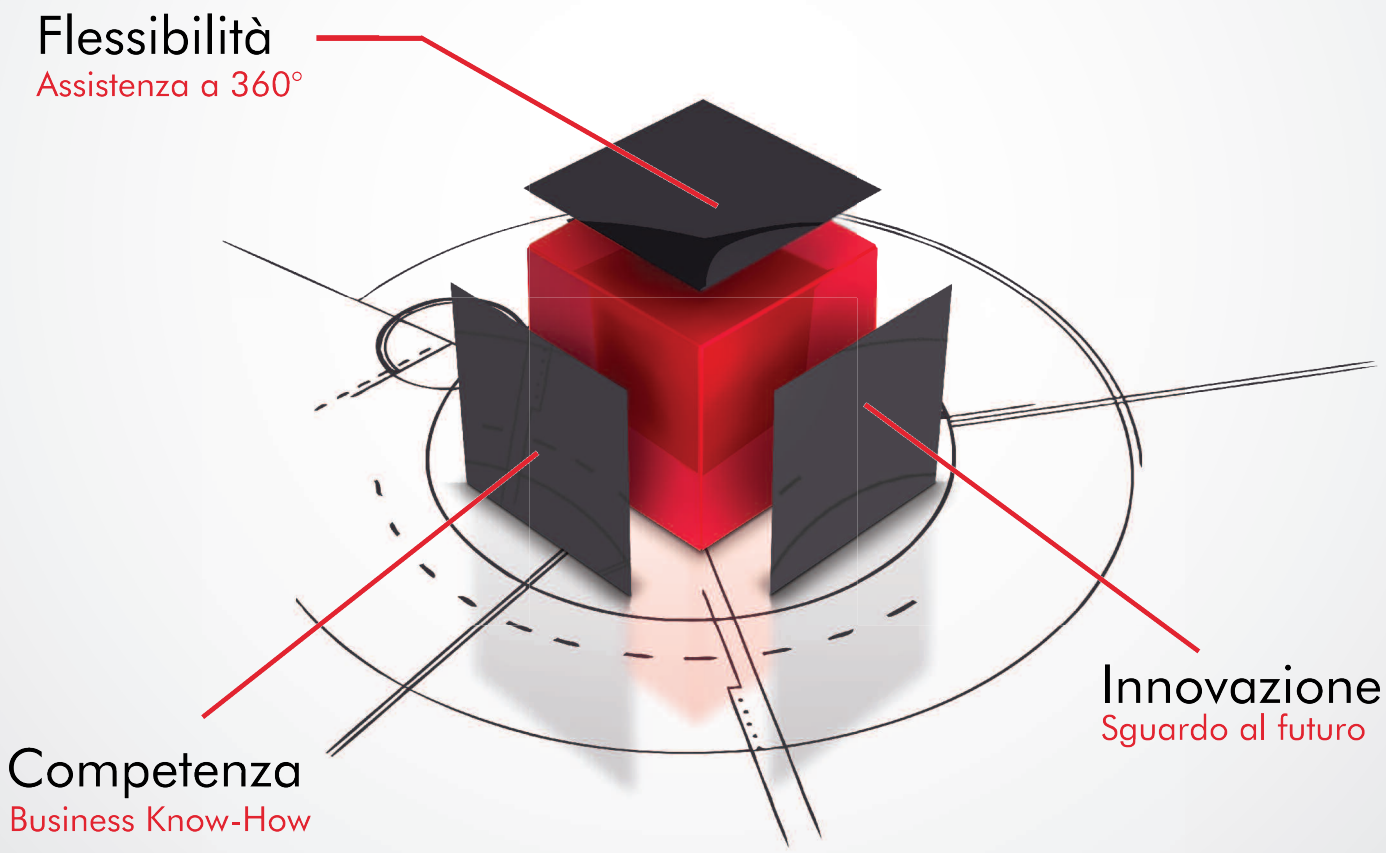
A breve Assilea lancerà l'edizione 2012 della Customer Satisfaction nella certezza che agli attuali si aggiungeranno ulteriori partecipanti; l'obiettivo che ci si pone è quello di raggiungere un numero di partecipanti almeno pari a quello che partecipa da anni e con soddisfazione al progetto "Benchmark Economico-Finanziario"; l'adesione combinata e la realizzazione di questi due benchmark potrebbe essere di grande aiuto alle Direzioni per comprendere quali fenomeni di mercato generano determinati risultati di bilancio.

TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

Il n°1 tra i Sistemi di Leasing. I migliori Sistemi Informativi per CQS e Finanziamenti.



Leasing Noleggio Finanziamenti Cessione Quinto Mutui

www.trebigen.it

Monica Bertolino

Intervista a Monica Bertolino

Presidente della Commissione Auto

In occasione della prima riunione della nuova Commissione Assilea Auto, abbiamo posto alcune domande alla Presidente Monica Bertolino, amministratore delegato di Iveco Servizi Finanziari

Nata dalla fusione delle due commissioni preesistenti (renting e Leasing), si è riunita oggi per la prima volta la nuova Commissione Assilea Auto, quali sono attualmente le questioni che state seguendo ?

R.: Le Commissioni hanno due obiettivi primari, fornire attraverso un proattivo confronto tra le associate strumenti per ottimizzare la gestione delle attività core e linee guida utili per le decisioni aziendali correlate a rilevanti disposizioni normative.

Le attività, quindi, sulle quali la Commissione si è confrontata, sono la recente modifica alla modalità di pagamento dell'Imposta Provinciale di Trascrizione, la Targa personale, la condivisione dei risultati di un interessante studio realizzato sul rischio di credito, in particolare uno studio sui contratti chiusi per insolvenze, l'analisi di un questionario volto a mappare i processi di remarketing, l'evoluzione del leasing operativo nel contesto italiano.

Quali sono i temi e le attività che sono state messe in cantiere dalla nuova Commissione, in una prospettiva a breve e lungo termine?

R.: Come ho detto le attività messe in cantiere sono state definite nell'ambito di un confronto tra le associate, e riguardano in via prioritaria la definizione di una convenzione con alcuni importanti operatori del settore per ottimizzare la vendita dei veicoli a seguito di repossession, anche attraverso la predisposizione in un portale riservato alle associate ed operatori selezionati e qualificati.

Altro progetto acceso nel corso della Commissione, la costituzione di un gruppo di lavoro per un inquadramento comune e condiviso del leasing operativo nel settore dei veicoli commerciali ed industriali.

Oltre a questo, la Commissione ha fornito alle associate tutte le informazioni ed il supporto per affrontare la modifica dell'IPT, tema sul quale Assilea ha lavorato moltissimo in questi ultimi due mesi, di intesa con le altre associazioni della filiera auto, per coniugare esigenze di gettito con esigenze operative.

La modifica dell'Ipt è l'ennesimo duro "colpo" per l'auto e gli automobilisti: quali i possibili effetti negativi sulle vendite di veicoli nuovi e usati?

R.: Gli effetti negativi sono difficili da valutare. Quello che colpisce è che tale imposta pesa in modo indifferenziato sulle partite IVA penalizzando in maniera proporzionale i mezzi a maggiore portata e quindi i Veicoli industriali pesanti e rispettivi rimorchi, settore sul quale invece occorre lavorare in direzione completamente diversa, con un supporto volto ad alleggerire l'imposizione fiscale.

Cosa c'è di vero nella voce che circola che molti operatori (leasing e soprattutto noleggio) stanno pensando di "migrare" nelle province autonome a fiscalità "ragionevole" (Ipt fissa, rc auto ridotta etc.)?

R.: Le imprese devono valutare tutte le possibilità per fornire ai clienti il miglior prodotto. L'anomalia italiana alla quale si riferisce, ovvero province autonome che possono operare in modo diverso rispetto alle disposizioni nazionali, pone la questione relativa a clienti che hanno la propria attività in regioni autonome ed utilizzano per la propria azienda, veicoli in leasing o a noleggio di società che risiedono invece in regioni a statuto ordinario, situazione che porterebbe il cliente ad avere costi superiori rispetto ad un acquisto.

Aggiungo inoltre che, anche in presenza di una soluzione sui clienti che risiedono in regioni autonome con sedi operative locali, resta la questione di un incremento di costi per le società di leasing o noleggio per la duplicazione di alcune attività operative e per una maggiore complessità gestionale che potrebbe portare a valutare, nel breve-medio periodo, ad uno spostamento complessivo delle attività di prima immatricolazione.

Come è cambiato in questi ultimi tre anni l'approccio al rischio di credito da parte di una società finanziaria che opera nel settore dei veicoli industriali?

R.: Gli ultimi anni hanno cambiato il panorama complessivo del settore. Molte piccole aziende sono fallite o hanno chiuso la loro attività che spesso è stata acquisita da altri operatori. La profittabilità si è contratta, i giorni medi di incasso si sono ulteriormente allungati e le imprese più strutturate si sono riorganizzate differenziando le attività, i clienti ed i mercati. La valutazione del merito di credito deve tenere conto di questo panorama e lavorare sulla valutazione del cliente nel suo complesso con tutti gli strumenti a disposizione e non solo sui dati economici e patrimoniali consuntivi.

Il tutto richiede tempo e maggior investimento di risorse.

Ci fornisce un breve commento all'attuale andamento del mercato nazionale dei vari settori che compongono il leasing auto ed eventuale previsione al 31/12/2011?

R.: In Tabella 1 a pagina successiva.

Il 2011 è un anno le cui performance sull'auto vanno valutate anche in relazione agli incentivi statali che fino al primo quarter 2010 hanno spinto soprattutto le motorizzazioni ecologiche. Il mercato dell'auto e del veicolo commerciale inferiore registra, rispetto al 2010, un dato negativo pari a circa l'11% con valori vicini al 20% soprattutto

Tab. 1 - Andamento del mercato nazionale dei settori che compongono il Leasing Auto

Descrizione	Num 2010	% Num	Val 2010	% Val	Num 2011	% Num	Val 2011	% Val	Delta Num	Delta Val
Autovetture in Leasing con opzione < 10%	29.520	14,25	832.872	4,37	30.675	14,25	847.876	4,36	3,91	1,8
Autovetture in Leasing con opzione >= 10%	25.309	12,22	935.874	4,91	30.840	14,33	1.062.351	5,47	21,85	13,51
Sub Totale Autovetture	54.829	26,47	1.768.746	9,28	61.515	28,58	1.910.227	9,83	12,19	8
Veicoli commerciali in Leasing con opzione <10%	23.261	11,23	576.784	3,03	24.551	11,41	597.535	3,08	5,55	3,6
Veicoli commerciali in Leasing con opzione >=10%	2.361	1,14	56.178	0,29	2.522	1,17	60.875	0,31	6,82	8,36
Sub totale Leasing Veicoli commerciali	25.622	12,37	632.962	3,32	27.073	12,58	658.410	3,39	5,66	4,02
Veicoli Industriali in Leasing con opzione <10%	19.480	9,4	1.438.429	7,55	18.685	8,68	1.354.335	6,97	-4,08	-5,85
Veicoli Industriali in Leasing con opzione >=10%	910	0,44	81.720	0,43	1.169	0,54	119.779	0,62	28,46	46,57
Sub totale Leasing Veicoli Industriali	20.390	9,84	1.520.149	7,98	19.854	9,22	1.474.114	7,59	-2,63	-3,03
Autovetture e Veicoli commerciali in Renting a M.T.	12.917	6,24	327.925	1,72	13.484	6,26	342.050	1,76	4,39	4,31
TOTALE AUTO	113.758	54,91	4.249.782	22,3	121.926	56,64	4.384.801	22,57	7,18	3,18

Fonte: Statistiche stipulato Assilea a settembre 2011

sui marchi europei leader del segmento basso di gamma.

Il focus sui veicoli commerciali superiore a 2.8 t. evidenzia un immatricolato nella sostanza stabile con un -1% rispetto al pari periodo 2010.

Trend in crescita invece per le immatricolazioni della gamma pesante con un +18.7% cumulativo a settembre per i veicoli superiori dalle 16 t., indicatore che ha visto una crescita anche oltre il 30% in alcuni mesi del 2011, per poi scendere da luglio a seguito della nota instabilità complessiva del quadro economico e politico dell'Europa.

Difficile quindi prevedere cosa esprimerà il mercato nell'ultimo trimestre 2011. Se per il veicolo industriale possiamo prevedere una buona tenuta guidata da imprese che operano anche nel trasporto internazionale, il mercato domestico invece, credo che sconterà la instabilità interna ed una ridotta disponibilità di liquidità anch'essa drogata dal quadro europeo con inevitabile ripercussione sugli investimenti di aziende e famiglie.

L'Osservatorio settoriale Leasing Nautico 2011: i dubbi e le prospettive condivise dagli operatori

Alessandro Nisi

Attese ed incertezze sono state manifestate nel corso della presentazione dei risultati del questionario sullo stipulato leasing nautico 2010 e previsioni 2011

In un clima di sorrisi stanchi, ma con tanta voglia di tornare ai fasti del passato, si è svolto il 51° Salone nautico internazionale di Genova.

In una sala verde (ex-Ansaldo) gremita, a testimonianza del grande interesse sull'andamento futuro del mercato, è stato presentato l'Osservatorio sul Leasing Nautico 2011 alla presenza di Gianluca De Candia (Direttore Generale Assilea), di Luigi Macchiola (Direttore Generale MPS L&F) e della Dott.ssa Marina Stella (Direttore Generale Ucina).

Da una prima lettura dei dati, ciò che è evidente è una contrazione caratterizzante il mercato del leasing nautico per i primi 8 mesi del 2011 (con una variazione percentuale, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, del 14,2%), in linea con quanto emerso dai dati 2010, cui si accompagna il forte calo di produzione cantieristica per il mercato interno (1.055 nel 2009 e 617 nel 2010 – dati in termini di volumi), ad indicare il momento difficile del mercato. Tuttavia, in un contesto di flessione generalizzata, è evidente un notevole aumento nel 2010 della penetrazione percentuale del leasing nel mercato nazionale della cantieristica, che raggiunge il 97,8% (var. 2010-2009: 24.9 p.p.).

Ciò che è evidente, oltre ad un chiaro problema di domanda, diretta conseguenza di una crisi generalizzata e di una percezione del mercato sempre più pessimistica, è che le regole del mercato stanno facendosi sempre più stringenti e costose per chi ha necessità di capitalizzare la propria società a tassi più elevati di prima, mantenendo un margine sulle proprie operazioni.

Interventi di profitability tout cour sembrano non essere sufficienti per società di piccola e media dimensione che, allo stato attuale, stanno uscendo dal mercato. In quest'ottica è da leggersi una maggiore concentrazione dello stesso: nei primi 7 mesi del 2011 le prime 3 società in termini di stipulato nautico coprono quasi il 70% del mercato, mentre, se guardiamo alle prime 10 società, queste superano il 90% di copertura.

Il rallentamento della produzione interna è coerente con l'aumento dei finanziamenti di unità da diporto usate che crescono di 8 p.p. rispetto ai primi 8 mesi del 2010 raggiungendo il 26% del totale finan-

ziato. È proprio sulle unità usate che gli operatori prevedono si concentreranno i finanziamenti ed in particolar modo sulle unità di medie – grandi dimensioni. La crescita stimata delle unità a vela 20-24 metri ed a motore 16-24 metri, è pari ad una variazione positiva 2011-2010 del 10,8%.

I risultati del questionario di previsione sottoposto alle società di leasing operanti nel settore evidenziano un'aspettativa di aumento della domanda di usato rispetto al nuovo anche per il 2012, cui si accompagna un'aspettativa di crescita anche rispetto alle quotazioni.

In generale, i dati di stipulato Gennaio - Agosto 2011 registrano una significativa flessione, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, pari al 20,6%, con una variazione stimata su base annua a Dicembre 2011 pari al 3,9%. Questo dato risulta essere anche troppo ottimistico concentrando forti aspettative su questa chiusura d'anno. Coerentemente con queste previsioni formulate dagli operatori, l'incremento percentuale atteso negli ultimi 4 mesi del 2011 dovrà essere dell'85,3%. Gli operatori prevedono, dunque, di stipulare più del 40% di quanto stipulato nei primi 8 mesi del 2011. Una visione anche troppo ottimista che induce qualche perplessità e spinge a valutare queste informazioni con grandi cautele.

Per la prima volta è stato dato spazio e visibilità al settore del recupero crediti sottoponendo agli operatori di settore e soci aggregati Assilea un breve questionario dal quale sono emerse delle prime statistiche di riferimento.

Ciò che è emerso è che l'attività di recupero crediti si sostanzia nel servizio di recupero solitamente richiesto esauriti i tentativi bonari e mosso da un inadempimento contrattuale. Tale attività è remunerata in forma prevalente con una *fee* fissa o con una percentuale fissa sul valore del credito recuperato.

Il recupero crediti nel Leasing Nautico rappresenta il 4% del totale dell'attività di recupero e, in generale, secondo i rispondenti al questionario, il numero di operazioni è cresciuto nei primi 8 mesi del 2011 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Ciò che risulta chiaro dal Salone Internazionale di Genova è che le dinamiche di mercato sono cambiate, comportando la necessità di rivedere i propri piani di business, ottimizzando la propria attività in attesa che il vento ricominci a soffiare.

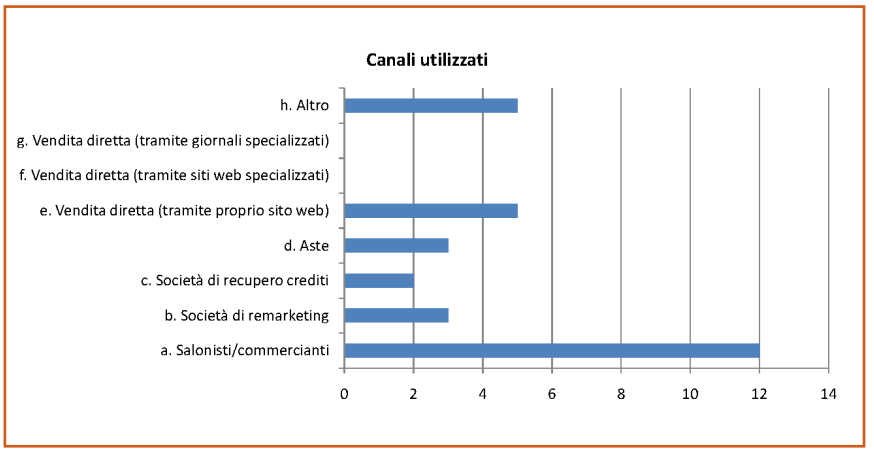
L'attività di Re-Marketing nel Leasing Auto

La rivendita di veicoli rivenienti da contratti di leasing affidata a professionisti del settore; una spina nel fianco delle Società di Leasing, un affare per gli operatori specializzati; sarà vero? All'orizzonte nuove opportunità di business per le società di leasing

La gestione e la rivendita dei veicoli rivenienti da contratti leasing auto è sempre stata una delle attività più delicate e difficoltose svolte dalle Società di Leasing, anche perché sempre più generate da eventi poco auspicabili e graditi.

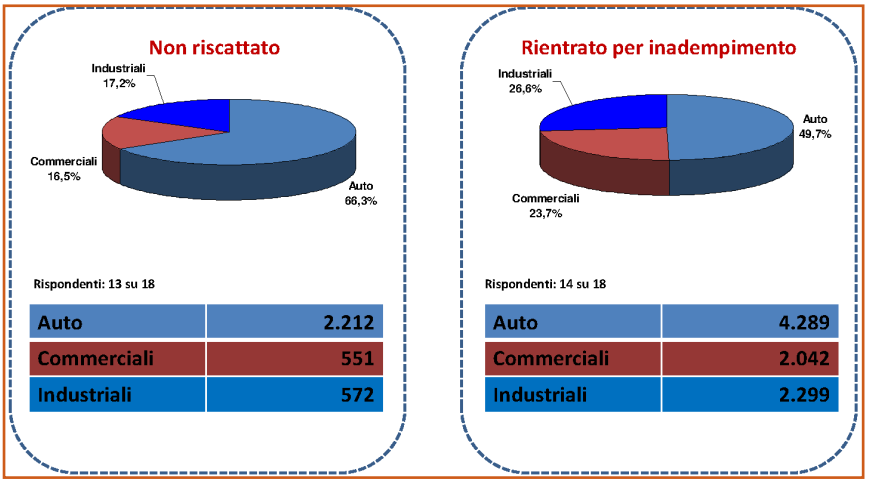
Le motivazioni che vedono riempire i parchi auto della Società di Leasing sono essenzialmente legate al mancato esercizio dell'opzione di riscatto da parte della clientela, oppure, ed è oggi quanto mai frequente, all'inadempimento contrattuale dovuto alla mancata corresponsione dei canoni nel corso della durata del contratto; situazione, quest'ultima che comporta, nella migliore delle ipotesi, il ritiro del veicolo.
È un fatto certo, che se le società di leasing rappresentano l'eccellenza scientifica nella "vendita" dei veicoli, nell'attività di gestione e rivendita dei beni (non solo auto) rivenienti da contratti conclusi o in default sembrano rappresentare, in alcuni casi, un'eccellenza nella creatività e improvvisazione degne di una fantasia tipicamente italiana.

Fig. 1 - Quali canali commerciali utilizzate per ricollocare sul mercato i veicoli "rientrati"



È questo il quadro di estrema sintesi che emerge dalla ricerca realizzata da Assilea in preparazione ai lavori dell'ultima Commissione Auto, in cui le Associate rispondenti hanno evidenziato comportamenti differenti, e più o meno strutturati, ma tendenzialmente su una scelta del canale o mix di canali (Fig.1) da utilizzare che è radicato su prassi tradizionali

Fig. 2 - Nel 2010 quanti veicoli non sono stati riscattati a fine locazione / sono rientrati per inadempimento dell'utilizzatore (in unità) ?



o basato su accordi del passato e che sembrano non dare più i risultati sperati.

Sono frequenti tentativi di vendita diretta e, soprattutto per le captive, accordi con la casa madre per il riacquisto dei veicoli rientrati.

Ancora poco usato, anche se in verità alcune esperienze sono state fatte in passato, il canale aste nella duplice modalità alternativa on-line e fisica. Per fare tale tipo di attività non è sufficiente avere un portale on-line o un piazzale su cui mostrare i beni oggetto di rivendita. È necessario avere un elevato livello di professionalità e organizzazione focalizzati e dedicati a questa attività. Sono presenti nel mondo, e da qualche anno anche in Italia, società che si occupano solo ed esclusivamente attività di re-marketing; alcune di queste sono dedicate alla gestione del parco veicoli in generale, altre sono specializzate in determinate tipologie di bene (solo autovetture per esempio).

Da alcuni mesi, forti dell'esperienza di successo accumulata sulle società di NLT, alcuni di questi operatori si sono presentati in Assilea con l'intento di allargare l'attività di re-marketing al settore del Leasing. Ben consapevoli delle difficoltà che si incontrano nella gestione dell'usato e consapevoli inoltre dell'ampliamento dei parchi auto usato delle Società di Leasing (Fig. 2)

Ciò che per la Società di Leasing potrebbe essere un problema, per le società di re-marketing è invece una grande opportunità. Si intravede una sorta di complementarietà tra i due punti di vista.

I vantaggi di usufruire dei servizi offerti dagli operatori del re-marketing sono molteplici e di sicuro appeal per le Società di Leasing; basti pensare all'offerta modulare di servizi che possono essere scelti per massimizzare i propri ritorni, come ad esempio, la stesura di una scheda tecnica del veicolo dettagliata, la quotazione reale del veicolo, l'apertura dell'asta 24 su 24 (per le aste on-line), il disbrigo di tutte le pratiche burocratiche per il trasferimento di proprietà in caso di vendita, il contatto immediato con buyer internazionali, la presa in carico del veicolo fino alla vendita.

Non meno interessanti i sistemi di remunerazioni che vanno da

una fee fissa prestabilita, fino ad una % stabilita sul margine ricavato oltre quello preventivamente pattuito.

Il rapporto contrattuale nella maggior parte dei casi resta diretto tra venditore (società di Leasing) e acquirente (buyer).

Assilea, ovviamente si pone criticamente al fianco delle proprie associate e nell'intento di verificare e massimizzare l'eventuale opportunità che si presenta.

Grazie al mandato ottenuto dalla Commissione Auto, Assilea sta esplorando le diverse possibilità nell'intento di predisporre accordi quadro con gli operatori del re-marketing finalizzati ad approcciare con nuovo piglio al mercato del re-marketing.

Assilea quindi "ingrana la quarta" per tornare sull'argomento non appena il giro di incontri sarà terminato, magari già nel prossimo numero.

Andrea Beverini

Il "nuovo" agente in attività finanziaria

Chiara Palermo

Pubblicato in consultazione il secondo correttivo del D. Lgs. 141/2010

È stato pubblicato il 6 ottobre, sul sito del Dipartimento del tesoro, l'ormai tanto atteso documento di consultazione su ulteriori modifiche al decreto legislativo n. 141 del 2010, che ha introdotto nel Testo Unico Bancario la nuova disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.

A trasparenza, correttezza, e affidabilità dovranno attenersi tutti gli attori che svolgono questa attività.

Questa riforma, condivisibile o no, ha come ratio quella di innalzare i livelli di professionalità dei mediatori creditizi e degli agenti in attività finanziaria e di rafforzare il regime di responsabilità che lega le banche/intermediari finanziari preponenti a tali reti di distribuzione.

Una delle novità più rilevanti introdotte nel decreto concerne la costituzione dell'Organismo incaricato di gestire gli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi e di verificare che sussistano nel tempo i requisititi di legge stabiliti per l'iscrizione agli elenchi.

I componenti dell'Organismo sono stati di recente nominati con decreto del ministero dell'economia e delle finanze, su proposta di Banca d'Italia, che ha compiti di vigilanza sull'Organismo medesimo.

Termine ultimo per la costituzione dell'Organismo è fissato per il 31 dicembre 2011.

Tale termine è lo stesso previsto per l'adozione delle misure attuative.

Altra fondamentale modifica, che ha destato non poche perplessità, concerne l'obbligo del monomandato.

Se da un lato l'intento di tale novità è quello di assicurare maggior trasparenza e correttezza sul mercato nel ruolo svolto dall'agente nei confronti del cliente con cui si relaziona, potrebbe, d'altro lato, essere restrittivo della concorrenza, soprattutto in un settore come quello del leasing in cui molte società (banche e intermediari) operano su uno specifico prodotto.

Il divieto del plurimandato trova la sua *ratio* nell'introduzione della responsabilità solidale del preponente dei danni causati dall'agente in attività finanziaria nell'esercizio dell'incarico conferitogli, anche se tali danni siano conseguenti

a responsabilità accertata in sede penale.

Inoltre, accanto alle modifiche al Testo Unico Bancario, sono state emanate disposizioni in materia di incompatibilità e di requisiti (patrimoniali, professionali e onorabilità) richiesti a mediatori ed agenti.

In considerazione delle rilevanti modifiche della cornice regolamentare e, di conseguenza, delle dinamiche di distribuzione, l'Assilea ha esteso la base associativa alla figura dell'agente in attività finanziaria per cercare di dare supporto e voce a questa categoria.

E' stata creata una apposita "Commissione Agenti", con l'obiettivo di ascoltare e cogliere le esigenze di questa categoria così numerosa ma scarsamente rappresentata.

Sono stati realizzati convegni, leasing forum e corsi di formazione (tra cui il recente Leasing forum proprio sulle "Novità relative alla disciplina degli agenti") andando incontro alle esigenze prospettate nel Decreto Legislativo n. 141 in merito alla necessità che gli agenti siano adeguatamente formati e aggiornati.

Leasing Forum del 28 Settembre 2011

Dubbi e perplessità comunque esistono, e se da un lato si avverte il bisogno di maggior trasparenza nel mercato finanziario, d'altra parte il proliferarsi delle norme e la lunga attesa dell'emanazione dei correttivi e delle relative misure attuative creano incertezze che altro non sono che lo specchio di una situazione che colpisce l'intero mercato finanziario internazionale.

E se "*la pace non può essere mantenuta con la forza, ma può solo essere raggiunta con la comprensione*" (Albert Einstein), è compito di Assilea portare su un tavolo di lavoro le istanze delle società di leasing e degli agenti in attività finanziaria, perché le due realtà possano coesistere per un futuro insieme trasparente, proficuo e ricco di successi.

Emanuela Cioci

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

Sole 24 Ore, 03/10/2011

Non sono deducibili i costi di gestione di attrezzature e locali utilizzati per la manutenzione di beni non di proprietà della società ma detenuti in forza di un contratto di leasing. In tema di imposte sui redditi d'impresa, infatti, l'articolo 68 del Dpr n. 597 del 1973 fissa convenzionalmente nel 5% del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili, risultanti all'inizio del periodo d'imposta dal registro dei beni ammortizzabili, il limite di deducibilità dei costi di manutenzione, riparazione, ammodernamento e trasformazione, rinviando la deduzione dell'eccedenza ai cinque periodi di imposta successivi per quote costanti. La norma, però, si applica ai soli beni di proprietà del contribuente e non a quelli altrui, di cui lo stesso abbia la disponibilità, come si evince dal riferimento al «costo complessivo», da intendersi come costo di acquisto. Cassazione, sentenza n. 18932 del 16 settembre 2011.

Avvenire 4/10/2011

Pace fatta tra settore nautico e Fisco. Dalla conclusione del convegno di ieri al Salone di Genova su 'Nautica e fisco', sembrerebbe proprio di sì. Con l'ultima circolare vengono stabiliti i termini entro i quali il socio di una società di charter può noleggiare anche a se stesso l'imbarcazione, quando non altrimenti utilizzata, mentre il regime di non imponibilità previsto dalla Ue per il comparto marittimo - e già valido per il noleggio - si estende anche alla fornitura di accessori e alle dotazioni di bordo e si applica alle unità in trasferimento e alle prove a mare. E i benefici previsti per il noleggio con equipaggio sono estesi anche alla locazione senza equipaggio, che perde l'Iva se i clienti non sono privati. I primi mesi del 2011 hanno registrato un calo del leasing nautico, soprattutto nella fascia della imbarcazioni meno grandi. Maurizio Lazzaroni, presidente di Assilea, ha ricordato la necessità che si concretizzi il Registro unico informatico del naviglio e ha riaffermato la volontà di portare a termine entro la fine dell'anno il progetto 'Onda', nato dalla collaborazione tra Assilea e Ucina, che costituirà una banca dati consultabile dalle società di leasing contestualmente alla richiesta di erogazione di finanziamento: un modo per velocizzare i controlli e snellire le pratiche di finanziamento delle imbarcazioni.

Soldionline 4/10/2011

Il consiglio di amministrazione della Popolare dell'Emilia Romagna ha approvato l'operazione di rinnovo con rimodulazione di linee di credito ordi-

narie concesse ad Emilia Romagna Factor (società appartenente al gruppo bancario BPER) per un importo complessivo di 1,21 miliardi di euro.
Lo stesso CdA ha approvato l'operazione di rinnovo di linee di credito per un importo complessivo di 292,5 milioni di euro concesse ad Alba Leasing.

L'Adige 5/10/2011

Il volume delle operazioni di leasing in provincia di Trento scende dai 1.146 milioni di euro del giugno 2010 a 1.056 milioni a marzo di quest'anno. In nove mesi la diminuzione è di 90 milioni, pari ad un calo del 7,8%. Secondo i dati della Banca d'Italia, il grosso del leasing fa capo a società finanziarie: 803 milioni contro i 253 milioni delle banche. Le finanziarie, tuttavia, fanno capo in gran parte agli stessi istituti di credito, come nel caso dei maggiori operatori in Trentino: Unicredit Leasing, Palladio Leasing del gruppo Mediobanca, Centro Leasing del gruppo Intesa Sanpaolo. Il credito cooperativo nazionale è presente nel mercato del leasing attraverso Agrileasing. Ma da due anni anche le Casse rurali trentine sono entrate nel business con la costituzione di Centrale Leasing Nord Est, la società di settore di Cassa Centrale Banca. Nel 2010 Centrale Leasing, che per ora svolge attività di intermediazione dei prodotti di altre compagnie, ha perfezionato 420 contratti, l'11% in più rispetto al 2009, per un totale di 70,1 milioni intermediati, il 50% in più dell'anno precedente.

Milano Finanza 7/10/2011

Un polo in grado di gestire una potenza massima di 100 Megawatt di energia prodotta da fonti rinnovabili (fotovoltaico, eolico e da biomasse). È questo il progetto elaborato e sviluppato da Palladio Finanziaria. La holding d'investimento vicentina guidata da Giorgio Drago e Roberto Meneguzzo ha deciso di accelerare il piano di crescita per diventare un protagonista del settore. Proprio in questi giorni la Palladio Finanziaria ha acquisita, attraverso la Newco ForVei (partecipata dal 60% da Vei Capital, società a sua volta controllata da Palladio Finanziaria, e al 40% dai fondi Foresight Group), tre impianti fotovoltaici dislocati in Piemonte e in grado di produrre inizialmente 13 Mw di potenza e di proprietà della spagnola Opde. L'operazione rappresenta il più grosso finanziamento in project leasing in Italia nel campo fotovoltaico: gli impianti sono stati realizzati grazie a un sale and leaseback del valore di 55 milioni erogato da Leasint e Centro Leasing del gruppo Intesa Sanpaolo.

HelpConsumatori 8/10/2011
Corrado Conti è stato confermato presidente dell'assemblea del Conciliatore bancario e finanziario, mentre in Consiglio è entrato anche Giovanni Maria Flick.
Elisabetta Lunati, responsabile della direzione centrale legale e contenzioso di Intesa Sanpaolo, è stata nominata vice presidente. Il Conciliatore Bancario Finanziario è nato da una iniziativa promossa dalle banche per dare alla clientela un servizio rapido ed efficiente alternativo alla procedura giudiziaria.

ItaliaOggi7 10/10/2011
Non è semplice chiudere una Wofe (Wholly Owned Foreign Entity, Entità/Azienda di proprietà interamente straniera) in Cina. Per via dei cavilli legali. Lo racconta il China law blog, blog a stelle e strisce dedicato al diritto e al business in Cina. Può succedere che aziende attive nell'ex Celeste Impero anche da anni, decidano di chiudere i battenti. Un imprenditore americano che l'ha fatto è stato citato in tribunale per debiti dalla ditta cinese di cui si serviva. Alla frontiera, quando stava per prendere l'aereo verso casa, è stato trattenuto. Prima il processo, poi la libertà. Le soluzioni, suggeriscono i legali del Clb, sono tre. Sciogliere la propria società, pagando tutti i debiti a impiegati e governo (risultati certi, tempo un anno). Chiedere fallimento e liquidazione (costa di più). Licenziare i dipendenti, comprare i prodotti in leasing e pagare tutte le tasse al governo. Così la Wofe continua ad esistere come una scatola vuota.

marketpress.info 11/10/2011
Sarà più facile per le imprese farsi anticipare i soldi che devono riscuotere dalla pubblica amministrazione, bloccati dal patto di stabilità interno. Anche tutti. E costerà meno di adesso. Sarà possibile grazie ad un protocollo d'intesa firmato ieri dalla Regione, le associazioni degli enti locali toscani ovvero Upi, Anci e Uncem, Unioncamere Toscana e sistema bancario. Un modo per assicurare liquidità alle aziende che lavorano con il pubblico. In particolare l'accordo è stato siglato per adesso, come capo capofila di più gruppi, da Banca Mps Leasing&factoring, Banca Infrastrutture Innovazione e Sviluppo, Cassa di risparmio di Firenze, Credito cooperativo di Cambiano, Cassa di risparmio di Volterra, Cassa di risparmio di San Miniato, Cassa di risparmio di Lucca, Pisa e Livorno, Centro factoring, Banca popolare dell'Etruria e del Lazio, Banca Federico del Vecchio e Banca di Lucca e del Tirreno.

Finanza e Mercati 12/10/2011

Banca Agrileasing cambia nome - e dna. Si chiamerà Iccrea BancaImpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo, controllata da Iccrea Holding. Presente da oltre trenta anni, con una forte specializzazione sul leasing e con una gamma di prodotti e servizi pensati per l'estero, Iccrea BancaImpresa vuole essere il punto di riferimento per le imprese, fornendo consulenza, servizi e soluzioni finanziarie ah hoc. «Il cambiamento - si legge nel comunicato diffuso dalla società - arriva al termine di un articolato lavoro di riposizionamento della banca, in coerenza al mutamento strategico dell'intero gruppo bancario Iccrea, finalizzato ad accrescere e migliorare il modello di servizio alle Banche di Credito Cooperativo - Casse Rurali».

Solo Vela 21/10/2011

Fare un leasing è sempre più difficile, da una parte perché le banche hanno ristretto molto le possibilità di concedere finanziamenti, dall'altra perché, queste, temono le grandi truffe come quella della Rimini Yacht.

L'Ucina, per ovviare almeno al secondo problema, ha creato, in accordo con le società di leasing e i cantieri costruttori, un sistema informatizzato chiamato Onda, con il quale, le società finanziarie, prima di erogare un leasing avranno la possibilità di vedere se, sulla stessa barca, sono state fatte altre richieste di leasing.

Nel momento in cui una società deciderà di approvare un leasing per una determinata imbarcazione, un sistema di segnalazione avvertirà tutte le altre società che hanno interrogato il sistema su quell'imbarcazione specifica. Questo dovrebbe scongiurare il pericolo che si possano richiedere più leasing per la stessa unità.

Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati - Rassegne.

Vita Associativa

Recesso Soci Corrispondenti

Il socio ordinario De Lage Landen International SV ha comunica che, con effetto 1° ottobre 2011, ha avuto luogo la fusione transfrontaliera per incorporazione della De Lage Landen Leasing S.p.A. – socio corrispondente – nella De Lage Landen International B.V. per il tramite della succursale di Milano. Pertanto dal 19 ottobre 2011, la De Lage Landen Leasing S.p.A. è stata cancellata dal registro delle imprese e viene cancellata dall'elenco dei Soci corrispondenti.

Variazione denominazione

Il socio aggregato Interbrokers S.r.l. ha comunicato la variazione della propria denominazione in **Interbi S.r.l.** da fine giugno scorso.

Dal 19 settembre 2011 Privata Leasing S.p.A. ha cambiato la propria denominazione sociale in **Banca Privata Leasing S.p.A.**, mantenendo inalterati gli altri dati.

Trasferimento sede sociale

Il socio corrispondente Leasing Sammarinese ha comunicato il trasferimento della propria sede sociale al nuovo indirizzo di Via Flaminia 180, 47924 Rimini.

Commissione Permanente Centrale Rischi e Statistiche

Il Consiglio dell'Associazione, nella riunione del 19 settembre scorso, ha attuato il previsto allargamento della Commissione Centrale Rischi, integrandone la composizione con 5 nuovi membri, con l'obiettivo di ampliare le attività e le competenze della Commissione nell'ambito delle analisi statistiche, con finalità strategiche, di mercato e commerciali.

Data	Oggetto
15-set-11	Riunione Commissione Vigilanza e Risk Management – Roma, presso la sede della Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100 in videoconferenza con la sede della Leasint – Milano, per discutere del seguente ordine del giorno: analisi del documento di consultazione sulla normativa prudenziale di cui alla circolare Tecnica n. 25/11 analisi delle tematiche relative a Basilea III e al documento sulla CRD 4 attualmente in discussione a livello europeo stato dell'arte dell'indagine beni ex-leasing 2010.
22-set-11	Riunione Commissione Auto - Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, per aggiornare sulla soggettività passiva del Bollo Auto, sull'applicazione della IPT proporzionale, sulla Targa personale, su evoluzione del Regolamento Isvap. Nella stessa sede è stata proposta la costituzione di due GdL per l'inquadramento del leasing operativo nell'attuale quadro normativo per i veicoli commerciali, e l'altro per implementare un sistema anti-frode.
19-set-11	Consiglio Assilea – Sassari, presso la sede della Sarda Leasing, in Via IV Novembre, 27.
23-set-11	Riunione del GdL Commissione Leasing Agevolato "Fondi BEI" – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, per discutere le modalità operative dei fondi BEI.
23-set-11	Riunione del GdL Leasing su immobili destinati ad essere locati – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, in videoconferenza con la sede della Leasint in Via Montebello 18, Milano, per predisporre gli eventuali contenuti di un possibile P.P. Assilea in risposta al Documento di consultazione pubblicato da Banca d'Italia il 12 agosto u.s. in tema di aggiornamento della Circ. 263/2006.
27-set-11	Riunione del GdL GEPI – Gestione Elettronica Perizia Immobiliare – Milano, presso la sede della Credit Agricole Leasing in Via Imperia 37, per affrontare i temi relativi al sistema GEPI, e più nello specifico relazionare sull'andamento del progetto, condividere le criticità per la chiusura delle perizie e rivalutare periodicamente il patrimonio immobiliare (Basilea II).
03-ott-11	Consiglio Assilea Servizi – Roma, presso la sede della Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100.
10-ott-11	Riunione della Commissione Centrale Rischi e Statistiche – Roma, presso la sede dell'Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli n. 100, per esaminare la norma sulla regolarizzazione in BDCR dei ritardati pagamenti, delle criticità ancora esistenti e delle modifiche tecniche da apportare per la corretta visualizzazione delle "annotazioni" sull'avvenuta regolarizzazione condividere le azioni volte a migliorare la qualità statistica dei dati in BDCR e costituire un GdL Statistiche, composto dai membri designati fra gli esperti che utilizzano le analisi statistiche con finalità strategiche, di mercato e commerciali.
10-ott-11	Riunione del GdL Statistiche – Roma, presso la sede dell'Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli n. 100.
11-ott-11	Riunione Commissione Fiscale e Contabilità – Milano, presso l'Hotel Hilton in via Luigi Galvani 12, per discutere del provvedimento 5 agosto 2011 dell'Agenzia delle Entrate, dell'imposta di registro sui contratti di leasing, sulle proposte emendative alla disciplina fiscale del leasing e sull'aggiornamento in tema di IAS 17.
11-ott-11	Riunione del GdL "Ius variandi" – Milano, presso l'Hotel Hilton sito in Milano, Via Luigi Galvani, n. 12.
17-ott-11	Riunione Commissione Legale e Agenti – Milano, presso la sede della Alba Leasing in via Sile 18, in videoconferenza con la sede di Assilea – Roma, finalizzata ad un confronto sul provvedimento recante ulteriori modifiche ed integrazioni al decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, attualmente in consultazione.

CIRCOLARI

Serie	Num.	Data	Oggetto
Agevolato	14	08-set-11	Regione Molise - Misura 3.1.2 Sostegno alla creazione e allo sviluppo di microimprese - Apertura bando.
Agevolato	15	08-set-11	Regione Siciliana - L.R. n. 23/2008 articolo 1 - Testo di convenzione.
Agevolato	16	27-set-11	Regione Lombardia - Fondo di rotazione per l'imprenditorialità - FRIM.
Agevolato	17	25-ott-11	Regione Sicilia - Artigiancassa. Esaurimento risorse.
Auto	18	05-set-11	Immatricolazioni di Agosto 2011.
Auto	19	09-set-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT).
Auto	20	05-ott-11	Immatricolazioni di Settembre 2011.
Auto	21	12-ott-11	Applicazione dell'IPT proporzionale: analisi del parco circolante di proprietà tramite BAT Banca dati Telai Auto.
Auto	22	12-ott-11	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale tassa automobilistica su autovetture con potenza superiore a duecento venticinque kW. Decreto MEF.
BDCR	13	08-set-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Emendamento di modifica dell'art 8-bis.
BDCR	14	21-set-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Conversione in legge del d.l. 138/11.
BDCR	15	05-ott-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Ambiente Collaudo contribuzione file Regolarizzazione Contratti.
BDCR	16	17-ott-11	Piano di rilascio della BDCR 2.0. Modalità di contribuzione dei file mensili.
Fiscale	27	09-set-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT).
Fiscale	28	12-set-11	Iva. Innalzamento dell'aliquota ordinaria. Novità.
Fiscale	29	16-set-11	Entrata in vigore aliquota IVA ordinaria al 21%. Comunicato MEF.
Fiscale	30	23-set-11	Comunicazione dei dati all'Anagrafe Tributaria di cui al Provvedimento del 5 agosto 2011. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	31	27-set-11	Comunicazione dei dati all'Anagrafe Tributaria di cui al Provvedimento del 5 agosto 2011. Specifiche tecniche ed ulteriori chiarimenti.
Fiscale	32	30-set-11	IVA. Nautico. Chiarimenti in tema di territorialità e di regime di non imponibilità delle operazioni relative al settore della nautica da diporto.
Fiscale	33	12-ott-11	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale tassa automobilistica su autovetture con potenza superiore a duecento venticinque kW. Decreto MEF.
Formazione / Leasing Forum	17	01-set-11	Corso di formazione "Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing".
Formazione / Leasing Forum	18	02-set-11	"Corsi di formazione territoriali".
Formazione / Leasing Forum	19	13-set-11	Leasing Forum "Il fallimento dell'utilizzatore nel leasing. Impatti sull'operatività della società di leasing".

Serie	Num.	Data	Oggetto
Formazione / Leasing Forum	20	06-ott-11	Corso di formazione "Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing".
Formazione / Leasing Forum	21	07-ott-11	Riedizione del corso "Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing".
Formazione / Leasing Forum	22	10-ott-11	Corso di formazione "L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore in aula e 15 ore on line - aggiornamento 2011)".
Formazione / Leasing Forum	23	24-ott-11	Corso di formazione "La compliance nel leasing: controllo, consulenza e creazione del valore".
Formazione / Leasing Forum	24	26-ott-11	Riedizione del corso di formazione "Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing".
Legale	28	07-set-11	Titolarità del trattamento di dati personali in capo ai soggetti che si avvalgono di agenti per attività promozionali.
Legale	29	08-set-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Emendamento di modifica dell'art 8-bis.
Legale	30	21-set-11	Mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie civili e commerciali. Decreto del Ministero della Giustizia n. 145/2011.
Legale	31	21-set-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Conversione in legge del d.l. 138/11.
Legale	32	06-ott-11	Antiriciclaggio. Aggiornamento della lista di Stati extracomunitari e dei territori stranieri che impongono obblighi equivalenti a quelli della Direttiva 2005/60/CE.
Legale	33	06-ott-11	Consultazione pubblica relativa allo schema di decreto legislativo concernente ulteriori modifiche ed integrazioni al d. lgs. 13 agosto 2010, n.141.
Legale	34	12-ott-11	Leasing pubblico. Applicabilità del limite all'indebitamento ad una operazione di leasing immobiliare. Pronuncia delle Sezioni Riunite della Corte dei conti.
Legale	35	20-ott-11	Modifica all'art 59, comma 1, del Codice dei beni culturali sull'obbligo di denuncia degli atti di trasferimento della proprietà o detenzione di beni culturali.
Legale	36	21-ott-11	Direttiva sui servizi di pagamento. Misure di attuazione del d. lgs n. 11/2010.
Legale	37	27-ott-11	Antiriciclaggio. Revisione del sistema di raccolta e gestione delle segnalazioni di operazioni sospette.
Lettere-Circolari	27	22-set-11	Convocazione dell'Assemblea degli Associati del Conciliatore Bancario Finanziario.
Lettere-Circolari	28	11-ott-11	Vademecum del Leasing Pubblico.
Studi e Statistiche	1	07-set-11	Statistiche Leasing sul "Rischio Territorio". Novità.
Studi e Statistiche	2	14-set-11	Leasing Pubblico. Primo osservatorio Assilea-SDA Bocconi e Forum di Economia & Management.
Studi e Statistiche	3	20-set-11	Indagine del Politecnico di Milano Leasing su fonti rinnovabili.
Studi e Statistiche	4	21-set-11	Rilevazione out-standing al 30.06.2011.
Studi e Statistiche	5	21-set-11	Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).
Studi e Statistiche	6	22-set-11	Rilevazione rischiosità dei contratti ammessi alla moratoria ABI.
Studi e Statistiche	7	13-ott-11	Classifica Provvisoria Out-standing al 30.06.2011.

CIRCOLARI

Serie	Num.	Data	Oggetto
Tecnica	27	21-set-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Segnalazioni alla Centrale dei rischi Banca d'Italia.
Tecnica	28	21-set-11	Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).
Tecnica	29	22-set-11	Rilevazione rischiosità dei contratti ammessi alla moratoria ABI.
Tecnica	30	26-set-11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2011.
Tecnica	31	06-ott-11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2011. Gazzetta Ufficiale.

PARERI

Serie	Num.	Data	Oggetto
Fiscale	10	05-ott-11	Trattamento ai fini IVA delle spese di istruttoria relative ad un contratto di leasing avente ad oggetto un'imbarcazione utilizzata per fini commerciali.
Fiscale	11	17-ott-11	Aliquota IVA su conguagli da indicizzazione.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

CORSI IN AULA E LEASING FORUM

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	LUOGO	COSTO
Corso territoriale	**Il recupero del credito nel leasing**	07/11/2011	2	Milano	Da definire
Corso di formazione	**Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing**	09/11/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing (Riedizione)**	15/11/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**La compliance nel leasing (Antiriciclaggio, Usura, Trasparenza, Privacy)**	29/11/2011	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	**L'analisi di bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati**	Da definire	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	**Risk management**	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001**	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Il recupero del credito e la collection nel leasing**	Da definire	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Leasing forum	**Elaborazioni statistiche BDCR attraverso lo strumento Cognos: nuove opportunità per le analisi di settore ed il controllo dei rischi**	Da definire	1	Milano	GRATUITO

CORSI IN HOUSE				
TITOLO	DATA	DURATA	CITTÀ	COSTO*
Corso base sul leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore in aula e 15 ore on line) aggiornamento 2011	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La valutazione preliminare nel leasing: un'opportunità per commerciali ed istruttori	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Il mercato dell'auto: strategie commerciali per gli account delle società di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Tecniche di vendita del leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Leadership e coaching	Su richiesta	2+1	in sede	Da definire
Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Public Speaking	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Trasparenza	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Risk management	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Usura	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Disposizioni Antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10/03/2011	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il recupero del credito e la collection nel leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La compliance nel leasing (Antiriciclaggio, Usura, Trasparenza, Privacy)	Su richiesta	1/2	in sede	Da definire
Vendere il leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito	Su richiesta	1	in sede	Da definire
L' istruttoria di fido nel leasing: dal bilancio alla relazione finale	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e banche dati	Su richiesta	2	in sede	Da definire

**Il costo dei corsi in house/territoriali sarà stabilito in funzione del numero di richieste e del tipo di programma.*

E-LE@RNING LE@SING	
TITOLO	**AGGIORNAMENTI**
Il leasing in Italia	
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing (aggiornamento 2010)	14 novembre 2011
L'intermediazione assicurativa. Corso base (30 ore)	
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010/2011)	14 novembre 2011
L'usura nel leasing (nuovo)	4 novembre 2011
La privacy nel leasing (nuovo)	14 novembre 2011
La trasparenza nel leasing (nuovo)	9 novembre 2011

** L'acquisto di pacchetti cumulativi di utenze riduce notevolmente il costo unitario, garantendo uno sconto calcolato a scaglioni.*

CORSI IN HOUSE REALIZZATI (ANNO 2011)					
TITOLO	ASSOCIATA	DATA	DURATA IN GG	LUOGO	PARTECIPANTI
Corso base sul leasing	MPS LEASING & FACTORING	05/05/2011	2	Siena	12
Il ruolo e l'attività dell'agente nella locazione finanziaria: la valutazione preliminare	SARDALEASING GRUPPO BANCARIO Banca popolare dell'Emilia Romagna	10/05/2011	2	Sassari	21
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	IVECO CAPITAL	12/07/2011	1	Torino	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	GE Capital	13/07/2011	1	Mondovì	17
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia	CENTRO LEASING	luglio 2011	4	Padova - Milano	33
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia	CENTRO LEASING	settembre 2011	4	Milano - Firenze - Napoli	57
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	GE Capital	21/09/2011	1	Milano	16
Corso base sul leasing	MPS LEASING & FACTORING	26/10/2011	2	Siena	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	GE Capital	28/10/2011	1	Milano	16
Il recupero del credito nel leasing (corso territoriale)	Varie Associate della Lombardia	07/11/2011	2	Milano	18
L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore - aggiornamento professionale in aula)	IVECO CAPITAL	16/11/2011	2	Torino	15

Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA "LA LETTERA DI ASSILEA"

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo Numero

Pagina intera interna:	€ 1.000,00 (+ IVA)
- da n. 2 a n. 3 numeri:	sconto del 10%
- da n. 4 a n. 5 numeri:	sconto del 20%
- da n. 6 numeri:	sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA "IL ROBOT DI ASSILEA"

Destinatari: n. 1.300 circa (2 invii al giorno)

Singola settimana solare:	€ 1.500,00 (+IVA)
- da n. 2 a n. 4 settimane solari:	sconto del 10%
- da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: laletteradi@assilea.it

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

Piazzale Ezio Tarantelli 100 - 00144 Roma • Tel. 06 9970361 • Fax 06 45440739